# *Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica*

*Bina Agarwal*

## 1. INTRODUCCIÓN

La naturaleza de las relaciones de género (relaciones de poder entre mujeres y hombres) no es fácil de comprender en toda su complejidad. Pero estas relaciones influyen de diversos modos en los resultados económicos.[1] La complejidad proviene sobre todo del hecho de que las relaciones de género (como todas las relaciones

*Artículo recibido en redacción: Octubre de 1997. Versión Definitiva: Diciembre de 1998.*
*Esta es una versión resumida de un trabajo publicado originalmente en inglés en* Feminist Economics *(UK), 3 (1), 1997; y como Discussion paper nº 27, 1997, del International Policy Research Institute (Washington DC). La autora agradece especialmente los valiosos comentarios a la primera versión recibidos de Lawrence Haddad, Janet Seiz, Elizabeth Katz, Agnes Quisumbing y Nancy Folbre. El artículo ha sido traducido por Elena Grau y Carmen Sarasúa.*
*Bina AGARWAL es profesora de Economía y directora del Population Research Center en el Institute of Economic Growth de la Universidad de Delhi. Ha sido asesora de la Comisión de Planificación de India, de la Comisión que elaboró el Informe 1997 sobre Desarrollo Humano del United Nations Development Program (UNDP) y del Grupo de Expertos de la Commonwealth sobre Ajuste Estructural y Mujeres. Entre sus libros destacan:* Cold Hearts and Barren Slopes: the Woodfuel Crisis in the Third World *(Zed Books, Londres, 1986),* Mechanization in Indian Agriculture *(Allied Publishers, Delhi, 1983) y* Structures of Patriarchy: State, Community and Household in Modernizing Asia *(Zed Books, Londres, 1988). Es, además, coautora junto a N. Folbre, B. Bergmann y M. Floro de* Women and Work in the World Economy *(Macmillan Press, Londres, 1991) y, junto a H. Afshar, de* Women, Poverty and Ideology in Asia: Contradictory Pressures, Uneasy Resolutions, *(York University, Macmillan Press, 1989). Dirección para correspondencia: Institute of Economic Growth, University of Delhi, Delhi, 110007, India.*

[1] Los trabajos sobre género y resultados microeconómicos son demasiado numerosos como para citarlos aquí, pero sobre género y macroeconomía puede verse *World Development* (1995).

sociales) encarnan tanto lo material como lo ideológico. Se manifiestan no sólo en la división del trabajo y de los recursos entre mujeres y hombres, sino en las ideas y representaciones (la atribución a mujeres y hombres de distintas capacidades, actitudes, deseos, rasgos de personalidad, patrones de conducta, etcétera). Las relaciones de género están formadas por estas prácticas e ideologías, y al mismo tiempo contribuyen a formarlas, en interacción con otras estructuras sociales jerárquicas, como la clase, la casta y la raza. Al no ser iguales en distintas sociedades, ni estáticas a través de la Historia (como prueban numerosos estudios de diferentes culturas, regiones y comunidades), deben verse fundamentalmente como construcciones *sociales* (y no biológicamente determinadas). [2] Sin embargo, no se ha comprendido aún bien el proceso de esta construcción social, ni cómo se mantienen ciertas formas de desigualdad de género, ni cómo podrían cambiar.

El nuevo y creciente interés de los economistas por las dinámicas intradomésticas hace que traten estos temas. Por ejemplo, se critican cada vez más los modelos "unitarios" de unidad doméstica, que asumen que sus miembros buscan maximizar la renta dadas una serie de preferencias comunes, representadas por una función de utilidad agregada y un presupuesto común. Algunos modelos alternativos de unidad doméstica utilizan la teoría de juegos para comprender mejor cómo se produce la toma de decisiones en la familia, teniendo en cuenta las diferentes preferencias individuales, las limitaciones del presupuesto y el control del uso de los recursos. Aunque no suelen tratar de forma explícita las desigualdades de género, pueden incorporarlas, lo que les convierte en un modelo útil para analizar las relaciones de género y dirige en una nueva dirección el pensamiento económico. Al mismo tiempo, estas formulaciones, que son generalmente modelos formales, no incorporan toda la complejidad de las interacciones de género en las unidades domésticas, ni la simultaneidad de los procesos y formas de toma de decisiones. Además, la mayoría dicen poco sobre las relaciones de género fuera de la unidad doméstica.

Este texto aborda algunos aspectos esenciales para comprender las dinámicas intradomésticas desde una perspectiva de género, que los actuales modelos de unidad doméstica no tratan, o tratan inadecuadamente. Por ejemplo, casi todos los modelos explican estas dinámicas como formas de "negociación", pero no explican la compleja serie de factores, en especial cualitativos, que determinan el poder de negociación; qué papel juegan las normas sociales y las percepciones en el proceso de negociación; qué efecto pueden tener las diferencias de género en la negociación cuando se persigue el interés individual, etc. Estos factores pueden influir de manera decisiva en las formulaciones teóricas, las predicciones empíricas y las intervenciones políticas y, por consiguiente, deben tenerse en cuenta al formular hipótesis, recoger datos y elaborar análisis.

---

[2] La biología (embarazos, lactancias) puede haber influido en la construcción histórica de algunos aspectos de las relaciones de género, como la división del trabajo entre hombres y mujeres. Pero no puede explicar el conjunto de desigualdades de género que observamos hoy, ni siquiera el mantenimiento de la división del trabajo entre hombres y mujeres (por ejemplo, el desarrollo técnico ha reducido al mínimo la importancia de la fuerza física; la tecnología anticonceptiva ha reducido la incapacidad provocada por embarazos frecuentes; y una amplia gama de estrategias hacen que el cuidado de los niños no sea una carga tan decisiva). En cualquier caso, la considerable variación en las relaciones de género en distintas culturas indica la enorme importancia de los factores no biológicos.

Del mismo modo, los modelos y las políticas pueden fracasar si se supone (como suele hacerse) que las dinámicas intradomésticas existen de forma aislada, y no se examinan las instituciones socioeconómicas y legales extradomésticas en las que las familias están insertas, ni cómo pueden cambiar estas instituciones. Este trabajo pretende ofrecer algunas sugerencias también en este sentido, aplicando el modelo de la negociación no sólo a la unidad doméstica, sino a los terrenos interrelacionados del mercado, la comunidad y el Estado.

Para ello utilizo y subrayo la utilidad de lo que denomino "descripción analítica" para captar la complejidad y la variabilidad histórica de las relaciones de género en las dinámicas intra y extradomésticas. Por descripción analítica entiendo una formulación que descifre de forma comprensible los factores cualitativos y cuantitativos que pueden influir en los resultados, no limitada de antemano por la escasez de datos o por la estructura que imponen los modelos formales. Un modelo formal puede verse como un subconjunto de la descripción analítica; un análisis empírico basado en el modelo, como otro subconjunto. Los tres (la descripción analítica, el modelo formal y el análisis empírico) pueden hacernos comprender mejor cómo se construyen las relaciones de género y cómo se cuestionan, dentro y fuera de la unidad doméstica.

## 2. LA NEGOCIACIÓN Y LAS RELACIONES DE GÉNERO EN LA UNIDAD DOMÉSTICA

*"Está usted sugiriendo que habría que dar a las mujeres derechos sobre la tierra? ¿Qué quieren las mujeres? ¿Romper la familia?*

*(El Ministro de Agricultura a la autora en un seminario de la Comisión India de Planificación sobre la Reforma de la Tierra, junio de 1989)*

Fuera o no su intención, la reacción del ministro implica al menos dos ideas sobre la familia: que su estabilidad como institución depende de que hombre y mujer mantengan posiciones desiguales en relación a los recursos; y que el interés económico individual juega un papel importante en las relaciones que hombres y mujeres mantienen en la familia, que se revelaría con una rudeza particular en el conflicto por la tierra cultivable, una forma crucial de propiedad. Esta imagen de la familia tiene poco que ver con la que está implícita en buena parte de la teoría económica al uso, a saber, la familia como una unidad indiferenciada gobernada principal o únicamente por el altruismo.

Esta última imagen es hoy difícil de defender ante las numerosas pruebas en sentido contrario.[3] Las unidades domésticas/familias (utilizaré estos términos indistin-

[3] Para debates interesantes sobre los problemas asociados a una conceptualización unitaria de la familia, véanse, entre otros, los trabajos de los economistas Doss (1996), Folbre (1986, 1988), Haddad, Hoddinott y Alderman (1994), Hart (1993), IDS Bulletin (1991), Katz (1992), Agarwal (1994 a), Kabeer (1994), Nelson (1994), Ott (1995), Seiz (1991) y Sen (1983, 1990); y de los antropólogos Guyer (1981), Harriss (1981), Moore (1991), y también de otros en Guyer y Peters (1987). Además, en los escritos de una serie de economistas (que se mencionan más adelante) que han formulado modelos alternativos está implícita una crítica de los modelos de familia unitaria.

tamente[4]) están constituidas como se sabe por múltiples actores con diversas (y a menudo opuestas) preferencias e intereses, y con distintas capacidades para perseguir y realizar esos intereses. Existen esferas (aunque no sean las únicas determinantes) de consumo, producción e inversión en las que se toman decisiones sobre el trabajo y la distribución de recursos. Y los datos procedentes de muchas regiones revelan la existencia de desigualdades de género persistentes en cuanto a la distribución de los recursos y las tareas domésticas.

En la actualidad, una serie de economistas están tratando estas complejidades dentro y fuera del marco de la teoría de juegos. La mayor parte de la crítica del modelo unitario de familia de Becker (1965,1981)[5], coincidiendo en que resulta problemático. Este modelo trata la unidad doméstica como una entidad única en relación al consumo y a la producción. Da por supuesto que todos los recursos e ingresos de la unidad doméstica se ponen en común y que los recursos son distribuidos por un cabeza de familia altruista que representa los gustos y preferencias familiares y busca maximizar la utilidad de la unidad doméstica. Hay menos acuerdo en las teorías alternativas sobre las relaciones domésticas. Estas teorías son muy variadas: cooperativas, no cooperativas, colectivas, o combinaciones de ellas. Intentan incorporar en mayor o menor medida la realidad social de la familia como ha sido descrita en los textos antropológicos y sociológicos. No es necesario detallar aquí las diferencias entre las teorías, que han sido reseñadas en varios artículos excelentes.[6] Basta mencionar sus características generales. Salvo los "modelos colectivos"[7], que plantean como única hipótesis que el resultado será eficiente según el criterio de Pareto (y que intentan desvelar las pautas y los procesos de toma de decisiones a través del análisis empírico), todos los demás explican la toma de decisiones en la unidad doméstica como una forma de "negociación". Está justificado por tanto un breve bosquejo del marco de la negociación.

Para los teóricos de la negociación, la interacción dentro de la unidad domestica contiene elementos tanto de cooperación como de conflicto. Los miembros de la unidad doméstica cooperan en la medida en que los acuerdos de cooperación hacen su situación más cómoda que la no cooperación. No obstante, de la cooperación se pueden obtener resultados muy diferentes sobre quién hace qué, quién obtiene qué

---

[4] Algunos teóricos distinguen entre "unidad doméstica" y "familia" (por ejemplo, Shah 1973), pero yo utilizo los dos términos indistintamente dada la variabilidad empírica de estas unidades según las regiones y la diversidad de sus definiciones en la literatura (Guyer y Peters 1987; Kolenda 1987). Por ejemplo, las unidades domésticas pueden ser unidades en las que se comparte comida y residencia, y/o unidades de propiedad de bienes, producción, consumo e inversión comunes, o pueden constituir alguna intersección de estas dimensiones. También cambia la composición de sus miembros desde unidades de personas solas, a otras de padres e hijos o a aquellas que tienen parientes adicionales: hermanos, abuelos, etc.

[5] También denominado modelo de preferencia común, modelo altruista o modelo del dictador benévolo.

[6] Véase, en especial, Doss (1996), Haddad, Hoddinott y Alderman (1994), Haddad, Hoddinott y Alderman (1997), Hoddinott (1991), Katz (1996) y Strauss y Thomas (1995).

[7] Véase Bourguignon y Chiappori (1992), Browning et al. (1994) y Chiappori (1988, 1992).

bienes y servicios y qué trato recibe cada miembro. Comparados con la no cooperación, estos resultados son beneficiosos para las partes que negocian. Pero entre el conjunto de resultados de la cooperación, algunos son más favorables que otros a cada parte (es decir, lo que una persona gana otra lo pierde) de ahí el conflicto que subyace entre quienes cooperan. El resultado dependerá del poder relativo de negociación de los miembros de la unidad doméstica.

El poder de negociación de un miembro se define por un conjunto de factores, en especial la fuerza de su "posición de retirada" (las opciones externas que determinan su bienestar si la cooperación fracasa), también denominada "punto de amenaza". Una mejora en la posición de retirada (mejores opciones externas) provoca una mejora del acuerdo que la persona obtiene en la unidad doméstica.

Las primeras críticas formales al modelo unitario utilizaban un enfoque de negociación cooperativa y relativizaban el supuesto de las preferencias comunes, manteniendo el de que el ingreso se pone en común (Manser y Brown,1980; McElroy y Horney, 1981), adaptando a una unidad doméstica de dos personas la teoría de Nash (1950, 1953) de los "problemas de la negociación" dentro de la teoría de juegos. Los miembros de una unidad doméstica negocian el uso del ingreso puesto en común y el resultado depende de su poder de negociación, que a su vez viene determinado por sus respectivas posiciones de retirada. Estas dependen, a su vez, de lo que McElroy (1990) denomina 'parámetros ambientales extradomésticos' (*extrahousehold environmental parameters*, EPPs), como la riqueza de los padres, los ingresos no salariales de una persona y la estructura legal que regula el matrimonio y el divorcio. Estos modelos cooperativos asumen que es posible conseguir 'el óptimo de Pareto' en las decisiones domésticas, que los contratos son respetados y obligatorios y que el acceso a la información y la capacidad de negociación de las partes son simétricas; dicen poco del proceso real de negociación.

Por el contrario, los modelos "no cooperativos" prescinden de muchos de estos supuestos (la eficiencia según Pareto, los ingresos puestos en común y los contratos respetados y obligatorios). Además de aceptar que los individuos tienen distintas preferencias, tienen en cuenta las decisiones individuales sobre la producción, y la asimetría entre las partes respecto a la información y las reglas del juego (Wooley, 1988, y Kanbur y Haddad, 1994, entre otros).

Hay modelos que combinan ambos enfoques, reconociendo la posibilidad de "esferas separadas" de actividades, a la vez que se coopera, por ejemplo, en la producción y/ o el consumo de ciertos bienes o actividades conjuntas. Por ejemplo, Lundberg y Pollak (1993), que fueron quienes primero desarrollaron la idea de las esferas separadas, señalan que para muchas de las pequeñas decisiones que se toman en un matrimonio, el divorcio no es una amenaza creíble en caso de que la cooperación fracase. Es más probable que la gente permanezca en el matrimonio pero se repliegue en esferas separadas definidas, por ejemplo, por una división del trabajo basada en los roles de género socialmente reconocidos que surge sin una negociación explícita. Esta opción de repliegue constituiría un punto de amenaza "interno". No obstante, las partes seguirían negociando sobre los bienes y las activi-

dades compartidos, como las comidas y el cuidado de los hijos, y la negociación funcionaría como un juego cooperativo de Nash. En otras palabras, una solución no cooperativa se utiliza como punto de amenaza en un juego cooperativo (Ulph, 1988; Jones, 1983 y McElroy, 1997).

Estas esferas separadas de no cooperación dentro de la unidad doméstica pueden corresponder también a lugares de producción y de consumo semiautónomos (Carter y Katz, 1997; Katz, 1992). En el "modelo de peticiones recíprocas" alternativo de Katz, cada miembro de la unidad doméstica tiene una fuente de ingresos propia y toma decisiones sobre la asignación de recursos sujetándose a las limitaciones de su presupuesto; cualquier transferencia de ingresos, trabajo, tierra y otros recursos entre individuos se reconoce de forma explícita; y la distribución doméstica de recursos se trata como un conjunto de opciones de distribución determinadas individualmente. Las transferencias de recursos entre los miembros de la unidad doméstica son fruto de la negociación entre las partes.

Los intentos de verificar la utilidad de modelos alternativos (muy bien reseñados en Haddad, Hoddinott y Alderman, 1997; y Doss, 1996) sugieren que está justificado el rechazo del modelo unitario, o al menos que se debe "trasladar la carga de la prueba" a quienes lo defienden, aunque no haya una respuesta clara sobre qué modelo alternativo es el más adecuado[8]. Más bien, como argumenta Katz (1996:19), "todas las pautas de toma de decisiones -las unitarias, cooperativas, no cooperativas y "colectivas"- pueden coexistir en la misma unidad doméstica", variando según el tipo de recurso o gasto.

El modo en que describimos la unidad doméstica afecta no sólo los análisis académicos, sino también, de forma crucial, las políticas. Los políticos de muchos países, al asumir un modelo unitario, han dirigido tradicionalmente los recursos hacia los cabezas de familia varones, asumiendo que dentro de la unidad doméstica se compartían de forma equitativa los recursos o los beneficios derivados de ellos. Un modelo de negociación sugiere que las políticas y los recursos deben dirigirse de otra forma, teniendo en cuenta si quien los recibe es hombre o mujer, en la medida en que el bienestar, la eficacia y las implicaciones con respecto a la equidad pueden ser distintas según el género. También sugiere a los políticos (que intentan influir en la distribución doméstica de los recursos) otras intervenciones además de los cambios de precios, como cambios legales e institucionales (Haddad, Hoddinott y Alderman, 1994).

Aunque los modelos de negociación han contribuido de forma interesante al análisis de la unidad doméstica, es preciso superar las limitaciones que imponen los

[8] Algunos autores opinan que, puesto que los datos que tenemos no nos permiten probar hipótesis que nos permitirían escoger entre el modelo de unidad doméstica neoclásico y el de negociación, es preferible el modelo neoclásico porque es más sencillo desde el punto de vista analítico. Esta no es una buena razón para descartar el modelo de la negociación, simplemente refuerza la necesidad de seguir recogiendo datos. Además, como observa Katz (1996: 16), "Incluso si se pudieran obtener las mismas predicciones ... en un marco unitario, se debe preguntar por qué la parquedad y no la precisión descriptiva ... es el criterio relevante para escoger el modelo".

modelos muy detallados y avanzar hacia una formulación menos restrictiva que incorpore aspectos cualitativos y una mayor complejidad. En otras palabras, la perspectiva o enfoque de la negociación es particularmente útil al examinar las relaciones de género, y en su aplicación no es necesario limitarse a las formulaciones de la teoría de juegos (Seiz, 1991). Algunos de estos aspectos se pueden incorporar sin duda a los modelos formales, pero seguirá habiendo limitaciones impuestas por la estructura.

En cualquier caso, mi propósito aquí es abordar, desde el punto de vista del género, algunas dimensiones decisivas para los resultados de la negociación, pero que las teorías sobre la negociación en la unidad doméstica suelen considerar exógenas y fuera del ámbito de sus minuciosos planes analíticos. Por ejemplo:

- ¿Qué determina el poder de negociación en la unidad doméstica? Los modelos de negociación definen el poder negociador en términos de las posiciones de retirada, pero no especifican qué factores influyen en estas posiciones: pocos señalan otros factores aparte del ingreso (ganado o no ganado); y no se exploran los aspectos cualitativos del poder.
- ¿Existen diferencias en la importancia relativa de los factores que determinan las posiciones de retirada? Es evidente que no todos lo factores tienen el mismo peso.
- ¿Qué papel juegan las normas sociales en la determinación del poder de negociación y en el establecimiento de los limites de lo que se negocia? El debate sobre esta cuestión, y sobre el posible carácter endógeno de la normas, es decir, que las normas están ellas mismas sujetas a negociación, es también insuficiente.
- ¿Cómo influyen las diferentes percepciones individuales (sobre lo que se necesita, se aporta, etc.) y la defensa del interés individual en los procesos de negociación y en sus resultados? En especial, ¿se debe la relativa privación de las mujeres a la falta de percepción de su propio interés, o a que son más altruistas que los hombres? Hasta ahora, la discusión sobre estos temas es escasa y en general problemática. Y no se ha tomado en consideración la posibilidad de negociar en favor de otros y de establecer coaliciones dentro de las unidades domésticas.
- ¿Cuáles son las relaciones entre la negociación intradoméstica y la negociación fuera de la unidad doméstica (por ejemplo, en el mercado, la comunidad y el Estado)? ¿Y qué determina el poder de negociación extradoméstico?

En el apartado siguiente examino estas dimensiones olvidadas. Aunque muchos de los ejemplos corresponden al sur de Asia, los temas que se discuten tienen una relevancia general.

## 2.1. DETERMINANTES DEL PODER DE NEGOCIACIÓN EN LA UNIDAD DOMÉSTICA

Cualquier intento de identificar los factores determinantes de los resultados de la negociación debe superar varias dificultades. En primer lugar, hay una amplia gama de factores que definen el poder de negociación de una persona: algunos cuantificables, como los bienes económicos individuales; otros menos, como los siste-

mas de apoyo comunitario/ externo, las normas sociales e instituciones, o las percepciones sobre aportaciones y necesidades.

En segundo lugar, algunos recursos determinan el poder de negociación de una persona respecto a otros recursos, y a la vez deben negociarse. La tierra es un buen ejemplo. Podemos decir que las mujeres propietarias de tierra tienen una posición de retirada más sólida con relación a la asignación de la subsistencia doméstica (y por tanto un mayor poder de negociación), que las mujeres sin tierra. Pero conseguir un trozo de tierra puede exigir negociación, y el poder de las mujeres para negociar su acceso a la tierra vendrá determinado por un conjunto de factores. Del mismo modo, las normas sociales afectan a los resultados de la negociación y a la vez son objeto de negociación.

En tercer lugar, al negociar algo como una parcela de tierra cultivable, en la medida en que puede ser necesario establecer primero la legitimidad social o legal de la participación de las mujeres, los resultados de la negociación doméstica estarán condicionados por los resultados de la negociación extradoméstica con la comunidad y el Estado (como explicaremos más adelante).

En cuarto lugar, los resultados de la negociación pueden influir en los resultados de una negociación posterior, al reforzar o debilitar la posición de retirada de una persona. Por ejemplo, los bienes conseguidos en una fase de la negociación pueden afectar al punto de amenaza y, por lo tanto a los resultados de una fase posterior. Esta negociación "reiterativa" puede existir entre las mismas partes o entre partes diferentes (p.e. un acuerdo de propiedad que favoreciese a una mujer viuda o divorciada en un matrimonio puede reforzar su poder de negociación en un matrimonio posterior); y se les podría aplicar a ambos una perspectiva a corto y a largo plazo (pueden verse ejemplos en Sen 1990).

En quinto lugar, los resultados de la negociación no son necesariamente el fruto de un proceso explícito; pueden resultar de diferencias implícitas en la capacidad de negociación. Por ejemplo, un hombre del norte de la India pocas veces tiene que decirle a su hermana que romperá toda relación con ella si pide su parte de la tierra heredada. El que pueda hacerlo con un coste social y económico tan bajo para sí, pero con un coste potencial tan elevado para ella, puede ser suficiente para que ella renuncie a su petición. Es evidente que el que una parte pueda obtener un resultado favorable sin oposición abierta es signo de un gran poder de negociación.

En sexto lugar, el poder de negociación relativo en la unidad doméstica / familia puede reflejarse en quién participa en la toma de decisiones sobre qué. Por eso las mujeres que participan en la toma de decisiones sobre la producción agrícola o el gasto de dinero en el hogar tienen más fuerza negociadora que las que están totalmente excluidas de esas decisiones. Y lo que es más importante, el poder de negociación relativo se refleja en qué intereses prevalecen en las decisiones tomadas, es decir, en los resultados finales: en la distribución de los recursos, bienes, servicios y tareas dentro de la familia, el trato que reciben los miembros de la familia, el control que ejercen sobre los recursos, etc.

Analicemos algunos de estos aspectos con mayor detalle.

## La negociación por la subsistencia dentro de la familia

¿Qué determina la capacidad de una mujer para negociar en la familia sus necesidades de subsistencia, como la comida y el cuidado de la salud? En su análisis de los derechos ("entitlements") [9] en relación con el hambre, Sen (1981) destaca dos factores que determinan la capacidad de una persona (o una familia) para disponer de bienes de subsistencia (incluyendo los alimentos) y de servicios: los recursos (lo que tiene una persona, como bienes, fuerza de trabajo, etc.) y el diseño del intercambio a partir del "entitlement" (las posibilidades de intercambio que existen a través de la producción y el comercio, que determinan el tipo de consumo al alcance de una persona con unos recursos determinados). Tradicionalmente, los recursos más importantes de las familias campesinas eran la tierra y la capacidad de trabajo; y los derechos de intercambio venían determinados por las posibilidades de utilizar esos recursos para la producción y el comercio (incluyendo la búsqueda de empleo, en el caso del trabajo), y por la estructura de los precios de factores y mercancías.

No obstante, podríamos ampliar esta lista con otros derechos que no se derivan de la propiedad privada ni en general del intercambio mercantil. Existen al menos tres importantes: los derechos tradicionales sobre los recursos comunales, los sistemas tradicionales de apoyo social, y el apoyo del Estado y las organizaciones no gubernamentales (ONGs)[10]. Además, influyen en todos estos factores las normas sociales que reflejan las ideas comunes sobre la división del trabajo, los recursos, etc. y las percepciones sociales sobre las aportaciones, necesidades y capacidades (es decir, sobre quién merece qué).

Puede decirse que la fuerza negociadora dentro de la familia de una persona del medio rural, respecto a las necesidades de subsistencia, dependerá (dada la configuración del intercambio a partir de los derechos) de ocho factores:

1. la propiedad y el control sobre los bienes, en especial la tierra;
2. el acceso al empleo y a otros medios de obtener ingresos;
3. el acceso a los recursos comunales (bienes comunales y bosques);
4. el acceso a los sistemas tradicionales de apoyo social como el patronazgo, el parentesco, los agrupamientos de casta, etc.;
5. el apoyo de las ONGs;
6. el apoyo del Estado;

---

[9] Lo que da derecho para acceder a un recurso, en este caso a los alimentos. (N de la T)

[10] La categoría ONG incluye una amplia gama de organizaciones. Más adelante utilizo el término "progresista desde el punto de vista del género" ("gender-progressive") para ONGs o grupos cuyas actividades están dirigidas total o parcialmente a la reducción de las desigualdades entre hombres y mujeres. Esto incluye organizaciones mixtas (de hombres y mujeres) pero con un objetivo específico de género, así como grupos de mujeres que llevan a cabo programas especificamente para mujeres. "Retrógrado desde el punto de vista del género" ("gender-retrogressive") significa lo opuesto.

7. las percepciones sociales de las necesidades, las aportaciones y otros determinantes de merecimiento;
8. las normas sociales.

Estos factores influyen, de forma individual e interactiva, en la capacidad de una persona para satisfacer sus necesidades de subsistencia fuera de la familia. Cuanto mayor sea la capacidad de una persona para sobrevivir fuera de la familia, mayor será su poder para negociar su subsistencia dentro de la familia (aunque, como se verá, las normas y las percepciones también afecten al poder de negociación, independientemente de la posición de retirada). Las desigualdades entre los miembros de la familia con respecto a estos factores sitúan a algunos miembros en una posición de negociación más débil que a otros [11]. El género es una de las bases de esta desigualdad.

Aunque aquí me centro en los factores que determinan el bienestar si la cooperación fracasa, es importante tener en cuenta que muchos de los factores que determinan la posición de retirada también influyen en la capacidad de cada miembro para hacer aportaciones a la relación. Si una mujer pierde su trabajo o sus bienes, empeora a la vez su posición de retirada y disminuye el ingreso que aporta a la familia. Este doble efecto puede provocar la disolución del matrimonio y el abandono de la familia en periodos de crisis grave (como una hambruna), como veremos más adelante.

Estos determinantes del poder de negociación pueden complementarse o sustituirse entre sí. La importancia de los dos primeros factores, es decir, el disponer de propiedad (en especial de tierra) y el acceso al empleo, es evidente, puesto que refuerzan la capacidad de supervivencia de una persona del medio rural fuera de la familia. La importancia del acceso a los recursos comunales, a los diversos sistemas de apoyo y las normas sociales requiere un análisis más detenido.

En las economías rurales, los bienes comunales y los bosques públicos tienen una especial importancia por dos razones: la primera es que proporcionan una amplia gama de artículos esenciales para el uso diario, en especial para los pobres, cuya dependencia se vuelve crítica durante las sequías o las hambrunas (Agarwal, 1990); la segunda es que sus productos, tradicionalmente recolectados por los niños y las mujeres (Agarwal, 1991), proporcionan a éstas una fuente de subsistencia independiente, no mediatizada por su dependencia de los hombres. Las mujeres suelen tener derecho a usar los bienes comunales por su pertenencia (por nacimiento o matrimonio) a la comunidad aldeana, mientras que su acceso a la economía monetaria, e incluso (en las áreas de fuerte reclusión femenina) al mercado, puede verse restringida y depender de la mediación de los hombres (Agarwal, 1994 a).

De forma parecida, los sistemas de apoyo social como el patronazgo, el parentesco, la agrupación de casta e incluso la amistad (es decir, diversas formas de

[11] Esta interpretación se podría adaptar a la situación en la que las personas se repliegan en esferas de actividad separadas y no cooperativas, aunque mantengan algunas "esferas de cooperación" sobre bienes y servicios que se producen y/o consumen de forma conjunta.

"capital social") pueden resultar cruciales durante las crisis económicas. Estos sistemas de apoyo están formados por relaciones entre personas o grupos sociales en las que suelen primar consideraciones no meramente económicas, lo que se conoce como "economía moral" (Scott, 1976). Se trata de transacciones no mercantiles, como el crédito sin intereses de parientes o amigos, o las transferencias entre padres e hijos. Estas estructuras de apoyo pueden resultar también especialmente importantes para las mujeres (Agarwal, 1990).

Otros sistemas externos de apoyo potencial, como los del Estado y las ONGs, pueden aumentar el poder negociador de una persona dentro de la unidad doméstica, facilitando directamente la subsistencia (p.e. las pensiones de viudedad), e indirectamente, facilitando el acceso al empleo, los bienes, el crédito, las infraestructuras, etc. Muchas ONGs han contribuido en los últimos años a aumentar las posibilidades de subsistencia doméstica de esta forma, ayudando a la gente a luchar contra las discriminaciones legales y políticas.

No obstante, este tipo de intervenciones pueden aumentar o disminuir el poder de negociación de las mujeres dependiendo de su enfoque de género. Las organizaciones que facilitan a las mujeres crédito y oportunidades de obtener ingresos, como el Grameen Bank de Bangladesh y la Self-Employment Women's Association (SEWA) de la India, refuerzan el poder negociador de las mujeres. Por el contrario, las intervenciones de las ONGs que facilitan sólo a los hombres el acceso a la tierra o al crédito debilitan el poder de negociación de las mujeres. Lo mismo se puede decir de las intervenciones del Estado [12]. Las organizaciones progresistas desde el punto de vista del género, entre ellas los grupos de mujeres, pueden jugar un papel muy importante, dirigiendo las políticas y la legislación de los Estados en favor de las mujeres.

En otras palabras, los seis primeros factores mencionados, al influir en las oportunidades de subsistencia de mujeres y hombres y en su acceso a los recursos fuera de la familia, modifican el poder negociador de las mujeres y por consiguiente su acceso a la subsistencia dentro de la misma familia. Los dos últimos factores, las percepciones sociales y las normas sociales, pueden afectar a la distribución de la subsistencia de forma directa (en la medida en que las asignaciones dentro de la unidad doméstica dependen de las percepciones sobre los merecimientos y de las normas que rigen lo que se comparte en la familia), e indirecta, al influir en los otros seis factores. Las normas sociales son un tema inmenso que por tanto se tratará en una sección específica. Analizaremos ahora las percepciones sociales.

---

[12] De hecho, la mayor parte de las intervenciones del Estado en relación con la tierra han tendido a reforzar el poder negociador de los hombres: en casi todos los programas de reforma agraria y planes de reasentamiento se tiende a distribuir la tierra entre los cabezas de familia varones. Las intervenciones de las ONGs suelen ser de contestación a esas actuaciones discriminatorias. Las intervenciones en relación al crédito solían también favorecer a los hombres, pero esto ha cambiado en los últimos años en los que se ha dado un mayor reconocimiento, por parte del Estado y de las ONGs, a las necesidades de crédito que tienen las mujeres.

## Percepciones sociales y poder de negociación

No es raro que haya una divergencia entre lo que una persona aporta, necesita o es capaz de hacer, y cómo se perciben sus aportaciones, necesidades o capacidades. En particular, se puede minusvalorar la contribución de una persona a causa de su género o raza. Se puede calificar el trabajo que hacen las mujeres de "no cualificado" y el que hacen los hombres de "cualificado", simplemente en función de su género; incluso cuando las tareas que ambos realizan requieran el mismo nivel de especialización. Las percepciones de lo que cada uno aporta pueden también depender de lo "visible" que sea el trabajo: el que se hace en el hogar o el que no es remunerado suele verse como menos valioso que el trabajo que es más visible desde el punto de vista físico o monetario (Agarwal, 1986). De hecho, no sólo los miembros de la familia minusvaloran las contribuciones de las mujeres a la unidad doméstica; también los políticos y los funcionarios que ponen en marcha programas de desarrollo suelen hacerlo.[13]

La manera en la que se perciben las necesidades de cada uno también puede no coincidir con las necesidades reales. En muchas partes del mundo, las necesidades de las mujeres están minusvaloradas y se da por supuesto que están subordinadas a las necesidades de "la familia", o incluso que son idénticas a éstas, mientras que se acepta la distinción entre las necesidades familiares y las de los hombres.

Estas percepciones influyen en el modo en que se distribuyen los recursos dentro de la unidad doméstica y en el poder de negociación. La minusvaloración sistemática de las aportaciones o las necesidades de las mujeres, en un sistema en que éstos son principios distributivos importantes, refuerza las privaciones relacionadas con el género. Las mujeres y las niñas recibirán menos porque sus contribuciones a la unidad doméstica se ven como menos valiosas que las de los hombres o los niños (lo que Sen (1990) denomina "respuesta a la contribución percibida"[14]), y/o porque se piensa que necesitan menos (lo que se podría denominar "respuesta a la necesidad percibida"). Esto explica que reforzar la posición de retirada de una campesina, proporcionándole un mejor acceso a los bienes comunes de la aldea, pueda tener un efecto menor del deseado, si lo que recolecta se ve como menos valioso (al ser bienes no monetizados) que el dinero que un hombre aporta (incluso si el valor imputado a los bienes recolectados es mayor). Este tipo de subvaloración no sólo se da en los países en desarrollo. El debate feminista occidental sobre el "salario para el trabajo doméstico" surgió a partir del reconocimiento de que el trabajo no remunerado era "invisible" y se percibía como poco valioso. Basándose en estudios de unidades domésticas americanas, England y Kilbourne (1990) afirman que las mujeres que ganan dinero tienen más poder de negociación que las que sólo son amas de casa, debido, entre otras cosas, a la devaluación cultural del trabajo doméstico. La incorpo-

[13] Ver, por ejemplo, Abdullah y Zeidenstein (1982) y Goetz (1990).

[14] Sen se fija en las "aportaciones" sólo como principio que explica la distribución. En realidad, como se verá más adelante, las ideas sobre qué es legítimo que cada uno obtenga proceden de toda una serie de principios, entre los que está el de las aportaciones. Véase, por ejemplo, Engle y Nieves (1993), y Farmer y Teifenthaler (1995).

ración de las mujeres al mercado de trabajo podría ser un modo de aumentar su poder negociador dentro de la familia, no sólo de forma directa, sino también indirecta, al aumentar la legitimidad con la que se perciben sus derechos (Sen 1990).

Al mismo tiempo, el poder negociador de una mujer fuera de la unidad doméstica, por ejemplo en el mercado de trabajo, se ve afectado por las percepciones; por ejemplo, sólo por el hecho de pertenecer a su género puede vérsela como menos capacitada o comprometida, o sus ingresos pueden ser considerados como suplementarios. Sabemos que el género, como la raza, condiciona el modo en el que se ven las capacidades de las personas y conduce a prácticas discriminatorias de contratación y remuneración. En muchas zonas del sur de Asia, por ejemplo, a las campesinas se les paga menos que a los hombres por las mismas tareas, pensando que son menos productivas, a pesar de que se han hecho muy pocos estudios sobre productividad, y algunos de los que existen muestran lo contrario (Agarwal, 1983). De este modo, percepciones erróneas pueden reducir la capacidad de las mujeres para negociar la subsistencia familiar, no sólo subestimando sus necesidades y sus aportaciones salariales, sino influyendo en su "valor" en el mercado de trabajo, limitando así la ventaja potencial que podía representar su búsqueda de trabajo asalariado.

Hay que precisar que las percepciones *influyen* en las normas sociales, pero no *son* normas sociales. Por ejemplo, las normas pueden definir bajo qué principios se comparte la comida, las aportaciones y/o las necesidades, pero la traducción de estas normas en asignaciones de recursos no dependerá solamente de las aportaciones y necesidades reales, sino también de cómo se perciben éstas. Las normas sociales se refieren a costumbres establecidas. Las percepciones equivocadas pueden llegar a institucionalizarse como normas sociales, como en el caso de los niveles salariales sistemáticamente inferiores, o las menores asignaciones para la subsistencia que reciben las mujeres en comparación con los hombres. Pero las percepciones suelen ser sólo uno entre los factores que influyen en las normas, y a la vez influyen en la capacidad de negociación independientemente de las normas. Al igual que las normas, las percepciones deben ser objeto de crítica y cambio.

## ¿Todos los factores tienen la misma importancia?

Es indudable que no todos los factores afectan de la misma manera a la capacidad de negociación. Pero ni siquiera los pocos estudios económicos que enumeran los factores que pueden influir en la negociación intradoméstica abordan la necesidad de establecer prioridades [15]. Para la acción política es fundamental identificar los factores más importantes, que varían según el contexto.

En las economías agrarias, por ejemplo, de los seis primeros factores que se han incluido en la lista porque influyen en la negociación de la subsistencia, el disponer efectivamente de la propiedad de la tierra otorga, por varias razones, una posición privilegiada.

[15] Guyer (1997), un antropólogo entre economistas, sitúa en primer lugar implícitamente la riqueza y los bienes.

Consideremos las zonas rurales del sur de Asia, aunque las observaciones que hagamos tengan una relevancia mayor. En primer lugar, la rápida disminución de los bosques y los bienes comunales de las aldeas, en especial en las zonas semiáridas, está erosionando esta fuente de apoyo económico para los pobres, y en especial para las mujeres (Agarwal, 1991).

En segundo lugar, también están desapareciendo los sistemas de apoyo social basados en el patronazgo, el parentesco o los agrupamientos de casta.[16] La disminución del apoyo de los parientes se nota especialmente en las comunidades que se han empobrecido a lo largo del tiempo, y sus efectos han sido terribles en las comunidades tribales que se habían caracterizado tradicionalmente por un alto grado de cooperación comunal e intragenérica en el trabajo y la vida social. Las mujeres, en especial las viudas y las ancianas, son las más perjudicadas.[17]

En tercer lugar, las retribuciones del trabajo asalariado y otros medios de obtención de ingresos están a menudo vinculadas al acceso a la tierra; por ejemplo, en el sur de Asia, los ingresos no agrícolas son substancialmente mayores en las unidades domésticas con algo de tierra, que en las unidades que carecen por completo de ella (Chadha, 1992; Islam, 1986); igual ocurre con la probabilidad de que las mujeres encuentren trabajo asalariado (Ryan y Ghodake, 1980; Lipton, 1983). Las familias que tienen algo de tierra tienen también un precio de reserva mayor por su trabajo, que puede hacer que aumenten los niveles salariales agregados (Bardhan, 1984). Los derechos reales sobre la tierra pueden de este modo reforzar la posición de retirada de las mujeres no sólo directa, sino indirectamente, al mejorar las retribuciones de otras fuentes de ingresos.

En cuarto lugar, los ancianos puede utilizar la propiedad, en particular la propiedad de la tierra, para negociar un mejor cuidado y apoyo de sus familias (Sharma y Dak, 1987; Raj y Prasad, 1971). Para algunos, el mero hecho de poseer tierra ya ayuda; otros utilizan la propiedad territorial y cualquier cosa de valor para negociar explícitamente, prometiendo un trato de favor a los miembros de la familia que les sirvan mejor, como hacen las ancianas en el norte de la India (Sharma y Dak, 1987). Las remesas de dinero que envían los hijos emigrados a los padres pueden estar también asociados positivamente a una posición posterior en relación con la propiedad.[18]

En quinto lugar, los derechos sobre la tierra pueden resultar cruciales durante crisis graves de subsistencia, sequías y hambrunas. En estas situaciones, las familias campesinas pobres disponen primero de bienes como las joyas, los utensilios domésticos y los animales pequeños, guardando el recurso productivo (la tierra) hasta el último momento (Agarwal, 1990). Aunque el disponer en primer lugar de los bienes más vendibles tiene sentido desde el punto de vista económico, tiene también impor-

---

[16] Ver Commander (1983) sobre la erosión de las relaciones clientelares, y Drèze (1990), Fernandes y Menon (1987), Jansen (1983) y Kabeer (1994), sobre el declive del apoyo de los parientes.

[17] Ver Agarwal (1990), Drèze (1990), Fernandes y Menon (1987), Jansen (1983) y White (1992).

[18] Por ejemplo, Lucas y Stark (1985) encontraron esto en relación a las remesas de los hijos a los padres en su estudio sobre Botswana.

tantes implicaciones de género para la unidad doméstica. Se ha observado que los bienes que se venden primero son a menudo los únicos que tiene una mujer, mientras que la tierra suele estar a nombre de los hombres. Como consecuencia, las mujeres tienden a quedar en una posición de retirada más débil que los hombres, y al mismo tiempo con una menor capacidad de contribuir al ingreso familiar. En las épocas de hambre, uno de los resultados de ese cambio en la capacidad de negociar y aportar suele ser el abandono de las esposas y los hijos por parte de los hombres (cuyas opciones fuera de la familia, en especial cuando tienen tierra, no se deterioran en igual medida).[19]

En sexto lugar, los derechos sobre la tierra pueden ayudar a las mujeres a negociar normas sociales menos restrictivas y un mejor trato por parte de los maridos a largo plazo. Un ejemplo de esto es la situación de las mujeres del sur de Asia, que tuvieron tradicionalmente derechos sobre la tierra, al igual que entre las comunidades con herencia matrilineal o bilateral. [20] Estas mujeres disfrutaban de gran libertad de movimientos fuera del hogar, a menudo controlaban las reservas de comida de la casa y, como se ha observado entre los matrilineales Khasis del noreste de la India, comían antes que sus maridos si éstos se retrasaban (Agarwal, 1994 a). Todo esto contrasta con lo que ocurre en el noroeste patrilineal, donde las vidas de las mujeres están restringidas de forma que se limitan sus oportunidades de ganar el sustento. De forma parecida, las mujeres sin tierra que en los últimos años la han comprado al gobierno o con el apoyo de las ONGs, confiesan una mayor sensación de seguridad económica y de confianza en sí mismas (y por tanto de capacidad de negociación), y reciben un trato mejor por parte de los maridos y parientes (Agarwal, 1994 a).

En otras palabras, disponer de tierra propia puede reforzar la capacidad negociadora de las campesinas más que el mero aumento de las oportunidades de empleo asalariado, o el freno al debilitamiento de las propiedades comunales. Aunque esta afirmación se haya apoyado en el caso del sur de Asia, la tierra representa lo mismo para las mujeres campesinas en Africa y en Latinoamérica.[21] En contextos más industriales y urbanos, no obstante, tendrán mayor importancia otro tipo de propiedades. En cualquier caso, tanto para el análisis como para la política es importante definir la importancia que tiene cada factor para la capacidad de negociación.

Esto suscita otra cuestión: qué afecta a los resultados de la negociación de los factores más decisivos, por ejemplo la tierra familiar, que pueden ser exógenos y endógenos.

---

[19] Ver también Watts (1983) y Vaughan (1987) para el caso de Africa.

[20] En sistemas de herencia bilateral, la propiedad de los ancestros pasa a hijos e hijas; en los de herencia matrilineal, se trasmite por línea femenina; en los de herencia patrilineal se trasmite por línea masculina. Veáse también Agarwal (1994 a).

[21] Véanse, entre otros, Davidson (1988), Koopman (1991) y Quisumbing (1994) para Africa; y Deere (1985) para Latinoamérica.

### La negociación por la tierra familiar

La pugna por los recursos de subsistencia, dadas unas determinadas dotaciones personales, es uno de los niveles de negociación. Un segundo nivel, más básico, implica la negociación de las dotaciones mismas. En este nivel, los factores que determinan la capacidad negociadora de las mujeres se hacen más complejos. Por ejemplo, la capacidad de una hija para reclamar con éxito una parte de la tierra de sus padres (en caso de que no se la den voluntariamente) depende en especial de los siguientes factores [22]:

1. las leyes de herencia que existan;
2. la legitimidad social de su demanda, es decir, si la comunidad percibe que la demanda (aunque sea legalmente válida) es socialmente válida;
3. su nivel de educación y de conocimiento de las leyes;
4. su acceso a los funcionarios públicos que administran las cuestiones relacionadas con la tierra, registran las demandas de herencia de la tierra, etc.;
5. su acceso a recursos económicos y sociales para sobrevivir al margen de los sistemas de apoyo proporcionados por los demandantes en conflicto, como hermanos o parientes; y
6. su posibilidad de acceso económico y físico a la maquinaria legal.

En otras palabras, los intentos de una mujer de adquirir una parte de la tierra de la familia pueden exigir también un conflicto paralelo fuera de la unidad doméstica, por ejemplo, un conflicto con la comunidad para establecer la legitimidad social de las demandas de las mujeres sobre los derechos independientes sobre la tierra, una lucha con el Estado para hacer que las leyes que regulan la herencia sean iguales para los dos géneros y para asegurar su mejor cumplimiento, etc.

El diferente poder de negociación que tienen hombres y mujeres *dentro* de la familia está, por tanto, vinculado con su diferente poder de negociación *fuera* de la familia, por ejemplo, en la comunidad y el Estado. Esto es especialmente evidente en la lucha por la propiedad de la tierra, puesto que el control sobre la tierra cultivable contribuye a definir (y es a la vez definido por) un mayor acceso al poder económico, social y político (Agarwal, 1994 a). Más adelante se analizan los factores que influyen en el poder de negociación de las mujeres en el mercado, la comunidad y el Estado.

## 2.2. LAS NORMAS SOCIALES

Muy pocos trabajos sobre las economías domésticas reconocen y analizan de forma explícita la importancia de las normas sociales. De ellos, algunos las consideran

[22] Un desarrollo empírico sobre la importancia de estos factores en Asia del sur, en AGARWAL (1994 a).

elementos exógenos (Lundberg y Pollak, 1993), y otros reconocen que pueden ser endógenos (Agarwal, 1994 a; Folbre, 1995, 1997; Hart, 1993; Katz, 1996). Pero el conocimiento de cuáles son y cómo actúan las normas sociales en determinados contextos y de cómo pueden afectar la negociación sigue siendo muy vago. Este apartado pretende llenar algunas de esas lagunas.

Las normas pueden influir en la negociación al menos de cuatro formas:

1. Delimitan lo que puede negociarse.
2. Determinan o restringen la capacidad negociadora.
3. Influyen en el modo en el que se lleva a cabo el proceso de negociación, por ejemplo, en secreto o públicamente, de forma agresiva o tranquila.
4. Constituyen por sí mismas un elemento que debe negociarse, es decir, las normas sociales pueden ser endógenas en la medida que ellas mismas pueden ser objeto de negociación y cambio.

## Las normas como límites de lo que se puede negociar

Para empezar, las normas establecen los límites de la negociación. Pueden definir qué temas se pueden negociar de forma legítima y cuáles se consideran indiscutibles. En cualquier momento, para cualquier sociedad habrá decisiones que entran en el ámbito de lo que el sociólogo francés Bourdieu (1977: 167-170) denomina "doxa", es decir, lo que se acepta como una parte natural y obvia del orden social, que se da por supuesto y que no está abierta al cuestionamiento ni a la contestación; lo "no discutido, no nombrado, admitido sin discusión ni examen". Buena parte de lo que se justifica en nombre de la "tradición" pertenece a esta categoría: "la tradición es silenciosa, sobre todo acerca de ella misma como tradición." En contraste con la doxa aparece el "terreno de la opinión, de lo que se cuestiona explícitamente", "el lugar del enfrentamiento entre discursos rivales."(Bourdieu, 1977)

En nuestro contexto, la doxa puede incluir normas y las prácticas generalmente aceptadas. Las normas sociales están presentes prácticamente en todas las esferas de actividad. Pueden definir qué tipo de personas no se pueden casar entre ellas; la división del trabajo entre hombres y mujeres dentro del hogar (p.e., suele considerarse que el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos es responsabilidad de las mujeres); la división del trabajo entre hombres y mujeres fuera del hogar (la especificación de tareas y segregación ocupacional es habitual en la mayoría de países); si las mujeres deben trabajar fuera del hogar, o no (normas de reclusión de las mujeres); quién puede participar en mayor medida en las decisiones de la unidad doméstica (p.e., puede que las nueras mayores que tienen hijos puedan opinar más que las recién casadas); según qué criterios se deben compartir los recursos sociales, p.e., "a cada cual según su capacidad" o "a cada cual según sus necesidades"; etc.

Estos límites a la negociación pueden favorecer los intereses de grupo más que los individuales, o a algunos grupos más que a otros (por ejemplo, a los hombres más

que a las mujeres), o a algunos individuos más que a otros (por ejemplo, a las mujeres mayores frente a las más jóvenes). Pueden basar su legitimidad en creencias religiosas o de otro tipo. Y pueden reflejar el modo en que mayoritariamente se perciben las necesidades y derechos de las personas que destacan en una comunidad.

De forma más general, las normas pueden poner límites a la negociación admitiendo algo como discutible pero restringiendo la amplitud con la que se discute: por ejemplo, en algunas sociedades puede ser una norma que los hombres coman antes que las mujeres y reciban la mejor comida, pero puede negociarse qué criterio –aportaciones, necesidades, igualdad o inversión (en especial en niños)[23]– se utiliza para distribuir la comida entre los hombres o entre las mujeres.

La complejidad de la negociación es menor si se reconoce la legitimidad social de la demanda de una persona a una parte del bien en discusión y la discusión se limita al tamaño de esa parte, que si se cuestiona totalmente la legitimidad de la reclamación, incluso de una pequeña parte. Por ejemplo, los derechos de los miembros femeninos de la familia a la subsistencia no suelen discutirse, pero sí qué parte les corresponde para cubrir esta subsistencia. Y algunas comunidades se oponen a que tengan *cualquier* parte de la tierra heredada, que queda fuera de la negociación.

La naturaleza omnipresente de las normas indica que, para empezar, es necesario luchar para ampliar el abanico de asuntos que se pueden negociar, e incluso para admitir a ciertas personas como contendientes legítimos.

## Las normas como determinantes de, o restricciones a, la capacidad negociadora

Los tipos de restricciones a la negociación que se han mencionado afectan, a su vez, al poder negociador de las mujeres dentro de la unidad doméstica. Consideremos, por ejemplo, la negociación para una mejor subsistencia. Como se ha dicho, las normas sociales suelen definir bajo qué principios se comparte la comida en la familia. Las normas sobre distribución de los alimentos (su cantidad o calidad, o quién come primero) que favorecen a los varones, por ejemplo, en la zona norte del sur de Asia, limitan la capacidad de las mujeres y niñas para negociar partes mejores. O por ejemplo, los criterios que justifican el reparto (por ejemplo, las aportaciones individuales al bienestar o a la renta familiar, las necesidades individuales, o la inversión en la capacidad futura el punto de vista idel género, pero si (como antes se ha sugerido) la forma en la que se perciben las aportaciones, necesidades, etc., discrimina a las mujeres, se reduce de nuevo la capacidad de negociación de éstas.

[23] En un estudio sobre la distribución de la comida en unidades domésticas de Guatemala, Engle y Nieves (1993) encontraron que los principios que guiaban la distribución variaban muchísimo entre las familias observadas. En Farmer y Teifenthaler (1995) se analizan también algunos otros criterios. Los principios que guían la distribución de la subsistencia no sólo tienen un interés académico: tienen que ver con las intervenciones políticas, como los subsidios para los niños y los programas escolares de alimentación.

Las normas sociales pueden también debilitar la posición de las mujeres en la unidad doméstica para negociar (su subsistencia y otros recursos) al restringir sus posibilidades de ganar dinero, por ejemplo, disuadiéndolas (e incluso impidiéndoles directamente) de trabajar fuera del hogar, limitando las tareas que pueden hacer, institucionalizando salarios inferiores a los de los hombres, limitando su presencia en los espacios públicos y por tanto su acceso a los mercados, definiendo el cuidado de los hijos como su responsabilidad, y de esta manera limitando su movilidad y posibilidades de empleo, construyéndolas ideológicamente como individuos dependientes y a los hombres como ganadores del sustento, etc.

Las normas pueden también limitar el poder de una mujer para negociar su acceso a la tierra de la familia justificando de antemano a los hombres como cabezas de familia y por tanto como los destinatarios adecuados de la tierra en los procesos de reforma agraria y en los programas de reasentamiento; exisgiendo que las mujeres se casen en pueblos lejanos y por tanto limitando su capacidad para reclamar y gestionar los bienes que puedan heredar de sus padres; por medio de las prácticas de reclusión que restringen el acceso su acceso a las instituciones legales, administrativas y económicas, etc. (Agarwal, 1994a).

Las normas también influyen en el poder de negociación al definir el alcance que tiene la voz de una persona dentro de la unidad doméstica (como se ilustra más adelante), y al condicionar la posibilidad de "salida" [24]. Por ejemplo, las opciones de salida del matrimonio de las mujeres dependerán no sólo de sus perspectivas económicas fuera del matrimonio, sino de la aceptación social de las mujeres divorciadas y de sus posibilidades de volver a casarse (su valor en el "mercado matrimonial"). Las mujeres viudas y divorciadas, las ancianas y las mujeres con niños son mucho menos "elegibles" que los hombres con las mismas características".

## Las normas y el modo de dirigir la negociación

Condicionadas por el género, la edad, y el estado civil, las normas sociales suelen definir cómo se deben comportar los miembros de la unidad doméstica. En muchas sociedades, un comportamiento enérgico y fuerte se tolera mucho mejor en los chicos y en los hombres, que en las chicas y en las mujeres. Y entre las mujeres, una conducta enérgica se acepta mejor en las ancianas que en las jóvenes, en las suegras que en las nueras y en las hijas que en las nueras.

De este modo, el escenario de la negociación, incluso dentro del mercado, sigue normas distintas para hombres y mujeres. El comercio del pescado en el sur de la India, por ejemplo, fiel a su proverbial reputación, se asocia con los regateos a gritos y a la venta agresiva. Las mujeres que se ganan la vida por este medio se

[24] Sobre los conceptos de "voz" y "salida" como formas de expresar descontento dentro de una organización, véase Hirschman (1970) y la nota a pie de página número 41. Véase Agarwal (1994 a), Carter y Katz (1997), y England y Kilbourne (1990) para las aplicaciones de estos conceptos a la negociación dentro de la unidad doméstica.

arriesgan a ser tildadas de "masculinas" y a ser rechazadas como modelos de comportamiento por sus hijas escolarizadas (Ram, 1989). A veces, el comportamiento de las pescadoras se ve incluso, por parte de los hombres del lugar, como sexualmente provocativo, que invita a la agresión verbal o física (Roy y Dewan, 1988).

De nuevo dentro de la unidad doméstica, la construcción cultural de un comportamiento femenino adecuado afecta su capacidad de negociar. Por ejemplo, en el sur y este de la INdia, en Nepal y en Sri Lanka, las mujeres, que no están sujetas al purdah, disfrutan de una gran libertad de movimientos y participan de manera visible en todas las actividades económicas, incluyendo la agricultura y el comercio. Pero incluso ellas están sujetas a sutiles aspectos de las normas de comportamiento discriminatorias. Estas normas inciden, entre otras cosas, en la capacidad de las mujeres para negociar sus derechos, que incluyen los derechos de propiedad dentro de la familia.

En culturas o contextos donde las normas sociales suprimen la negociación explícita o "voz", las mujeres se pueden ver empujadas a utilizar formas implícitas de contestación. Las quejas continuas, las afirmaciones de mala salud, el indisponer a los parientes varones entre sí, amenzando con volverse al hogar natal, el encerrarse en el silencio, el negarse a tener relaciones sexuales con los maridos, son todos medios que las mujeres utilizan para negociar en la familia, no sólo en el sur de Asia, sino en todas partes, como en Latinoamérica y los Estados Unidos [25]. No obstante, pueden resultar menos eficaces que formas más explícitas de negociación.

## La negociación de las normas sociales: posible endogenismo

Los economistas suelen asumir que las preferencias individuales y las normas sociales tienen un origen exógeno. También en los modelos de negociación, cuando se introducen las normas sociales como factores, como en el trabajo de Lundberg y Pollack (1993), éstas se han considerado exógenas, y pocos análisis reconocen su carácter endógeno (Folbre, 1995; Agarwal, 1994 a). En realidad, las normas sociales no son inmutables, están sujetas a la negociación y al cambio, aunque el horizonte temporal para el cambio de algunas pueda ser largo.

De hecho, buena parte de lo que se acepta socialmente como natural e indiscutible, incluyendo el papel de las mujeres y sus formas de conducta, puede ser el resultado de luchas ideológicas pasadas. Desplazar lo que durante largo tiempo se ha considerado inamovible en una comunidad al terreno de la confrontación y el discurso (es decir, de la "doxia" a la "heterodoxia"), puede exigir una negociación.

[25] Para el sur de Asia, véanse Arens y Van Beurden (1977), Bennett (1983), Mandelbaum (1988) y Pastner (1974). Para México, Roldán (1988). Para los Estados Unidos, Zelizer (1994), que observa que a principios del siglo XX, cuando el dinero doméstico era todavía propiedad del marido, "las oportunidades que una esposa tenía para obtener más dinero estaban limitadas a (...) pedir, engatusar, mendigar directamente e incluso practicar el chantaje sexual. Si estas técnicas fracasaban, todavía había un repertorio de estrategias financieras subterráneas, que iban desde sisar del presupuesto doméstico hasta hinchar las cuentas" (p. 141).

Difundir la idea de que las desigualdades que sufren las mujeres no tienen una raíz biológica, sino que son una construcción social, es parte de este proceso, como lo es proponer diferentes maneras de construir las relaciones de género.

Hay tres puntos que merecen una particular atención en relación a la negociación de las normas sociales: el papel de los factores económicos al impulsar a la gente a desafiar las normas; el papel de los grupos (frente a los individuos) al aumentar la capacidad de la gente para desafiar las normas; y la naturaleza interactiva de la negociación dentro y fuera de la unidad doméstica al desafiar de manera eficaz las normas sociales. (Casi por definición, la negociación sobre las normas tiene que ir más allá de la unidad doméstica, puesto que para que las ideas y las prácticas se conviertan en "normas" es necesario que sean aceptadas más allá de la unidad doméstica individual).

Todos estos aspectos se ponen de manifiesto cuando examinamos la confrontación por las normas del *purdah* en las sociedades mayoritariamente musulmanas de Bangladesh y Pakistán [26]. En estas sociedades, como en muchas otras partes del sur de Asia, las mujeres atrapadas en la pobreza se enfrentan a difíciles disyuntivas entre las necesidades de subsistencia y la posición dentro de la comunidad. Muchas resuelven este dilema haciendo trabajos remunerados, algunas dentro del hogar, otras fuera de él. Las consecuencias son distintas según las opciones. Las que trabajan aisladas en casa no pueden desafiar el *purdah* (Shaheed, 1989), pero las que trabajan en fábricas urbanas están empezando a hacerlo. Las trabajadoras de la confección de la ciudad de Dhaka afirman: "El mejor purdah es el *burkah* (velo) que se lleva por dentro, el *burkah* de la mente. La gente dice que trabajar viola el purdah sólo para tener por debajo a las mujeres" (Rahela, en Kabeer, 1991: 16).

Se ha visto, sin embargo, que es la contestación colectiva planteada por las mujeres como parte de un grupo organizado lo que más facilita este proceso de cambio, sobre todo porque aquellos a los que se tienen que oponer son a menudo grupos retrógrados respecto a las mujeres, para las que intentan mantener, e incluso crear, normas especiales. En las aldeas de Bangladesh, las mujeres que pertencen al Bangladesh Rural Advancement Commitee (BRAC) (una ONG que intenta mejorar la posición económica y social de los campesinos pobres mediante proyectos colectivos para conseguir crédito y nuevas fuentes de ingresos) están empezando a cuestionar la propia legitimidad del purdah, que ven como algo definido por la élite: "Los mullahs o líderes religiosos tienen algo que decir sobre qué es purdah o bepurdah, pero son los dirigentes del pueblo los que tienen la última palabra (...) Los ricos y los ancianos (a través de los líderes religiosos) pueden decidir qué trabajo pueden hacer las mujeres y cual no..." (una miembro del BRAC, citada en Chen 1983, 73).

Por un lado, las necesidades económicas han generado el impulso para cuestionar estas normas restrictivas: "Ya no escuchamos a los *mullahs*. No nos dan ni un cuarto de kilo de arroz" (Chen, 1983: 175-177). Por otro lado, la solidaridad de grupo dentro del BRAC ha reforzado claramente la capacidad de las mujeres de negociar,

[26] *Purdah*: sistema de reclusión de las mujeres (N. de la T)

tanto dentro de la familia como con la comunidad. Algunas mujeres del BRAC narran así sus experiencias (Chen, 1983: 177, 165): "Ahora nadie habla mal de nosotras. Dicen: 'han formado un grupo y ahora ganan dinero. Esto está bien.' Antes los ancianos de la aldea y los miembros del consejo nos insultaban y nos amenazaban por unirnos al grupo, ahora se callan... Antes no entendíamos lo que hacíamos, ahora entendemos las pérdidas y las ganancias... Antes no conocíamos nuestros derechos a los recursos y a los servicios médicos, ahora somos conscientes y presionamos para recibir lo que nos corresponde... Antes no salíamos de nuestras casas, pero ahora trabajamos en el campo y vamos a la ciudad... Antes nuestras mentes estaban oxidadas, ahora brillan".

Las mujeres también cuentan que, como resultado de sus aportaciones económicas y de la fuerza de su grupo, sus maridos las maltratan menos, física y verbalmente, les permiten más libertad de movimientos y son más tolerantes con sus contactos con desconocidos por razones de trabajo. En otras palabras, se ha producido una relajación de las normas sociales restrictivas dentro y fuera de la casa.

El análisis económico que trata las normas del purdah como exógenas, por ejemplo cuando analiza las funciones de la oferta de trabajo femenina, es por tanto inadecuado, puesto que las mujeres que realizan trabajo remunerado son capaces de criticar y redefinir las normas, poniendo así de relieve su carácter endógeno. Los conflictos en torno a otras normas sociales requieren asimismo análisis.

## ¿Qué influye en la negociación de las normas?

De lo que se ha dicho hasta aquí se puede deducir que la capacidad de las personas para cuestionar las normas que van contra sus intereses depende de al menos tres factores: su situación económica; la relación entre el dominio de la propiedad y el control sobre las instituciones que conforman la ideología del género; y la fuerza del grupo. Los dos últimos aspectos requieren un mayor análisis.

En primer lugar, quienes poseen o controlan propiedades que generan riqueza pueden ejercer un control importante, directo e indirecto, sobre las principales instituciones que conforman la ideología, como son las organizaciones educativas y religiosas y los medios de comunicación (definidos de forma amplia, incluyendo periódicos, televisión, radio, cine, teatro, así como la literatura y el arte). Estos pueden influir en las normas sociales, en direcciones progresistas o reaccionarias respecto a las mujeres.

A nivel local, la observación de las mujeres del BRAC de que los ricos y los dirigentes de la aldea pueden definir las normas del purdah llama la atención. Relaciona el poder económico y político con la capacidad para unir las ideologías religiosas y las normas sociales al propio interés. Algunos escritores, aunque reconocen que las normas sociales se pueden cuestionar, sitúan el conflicto, quizá excesivamente, en la ideología (por ejemplo, Moore, 1991) y conceden muy poca importancia a *las relaciones entre* las ideologías de género y las desigualdades económicas, o a las desigualdades económicas como un determinante importante del poder relativo de

hombres y mujeres dentro (y fuera) de la unidad doméstica. Las desigualdades económicas, aunque no son la única influencia, suelen jugar un papel decisivo en la construcción de las relaciones de poder, al dar a algunas personas mayor autoridad que a otras en relación a las definiciones y las interpretaciones. Aquí podemos relacionar también el menor control que tienen las mujeres sobre la propiedad, con la formación de normas que las perjudican.

Del mismo modo, la solidaridad de grupo y la acción colectiva resultan cruciales para cuestionar las normas sociales, como se pone también de manifiesto en los ejemplos sobre el purdah. De hecho, los conflictos sobre las normas pueden surgir como resultado de la formación de grupos para la distribución más eficaz de los programas económicos. Las experiencias del Grameen Bank y del BRAC en Bangladesh, del SEWA en la India, y de muchos otros grupos, apoyan esta conclusión[27]. Puede decirse que la organización en grupos da poder a las mujeres para enfrentarse con las fuentes de desigualdad, incluyendo las que están reflejadas por ideas. Como observa Fraser (1989: 166): "El debate sobre las necesidades aparece como espacio de lucha cuando grupos con recursos discursivos (y no discursivos) desiguales compiten para establecer como hegemónicas sus respectivas interpretaciones de las legítimas necesidades sociales"[28], las críticas feministas de los programas y textos escolares y universitarios, de las imágenes y los mensajes de los modernos medios de comunicación (radio, TV, cine), de los mitos y mitologías religiosos, etcétera, forman parte de este esfuerzo por redefinir cómo se representan las capacidades, las necesidades y los derechos de las mujeres. Pero la influencia de estas criticas depende probablemente tanto de la importancia económica como de la fuerza del grupo de quienes hacen la crítica (véase también Folbre, 1994).

## 2.3. PERCEPCIONES DE UNO MISMO, ALTRUISMO E INTERÉS INDIVIDUAL

Los modelos teóricos de las unidades domésticas suponen que en el proceso de negociación participan individuos plenamente conscientes y defensores del propio interés. Pero, ¿qué ocurre si algunos miembros de la unidad doméstica no actúan en su propio interés y por tanto no negocian para lograrlo?

Por ejemplo, Sen (1990) defiende que el resultado de la negociación será menos favorable a una persona cuanto menos valor atribuya a su propio bienestar en relación al bienestar de otros ("respuesta al interés percibido"), y que esto suele ocurrir sobre todo en las "sociedades tradicionales" como la India, donde las mujeres pueden tender a no pensar en términos de su interés o bienestar individuales:

"[E]n la medida en que las divisiones dentro de la familia implican importantes desigualdades en la distribución de comida, atención médica, cuidado de la salud y cosas parecidas (a menudo en perjuicio del bienestar, e incluso la supervivencia, de las mujeres), la falta de percepción del interés personal, unido a una gran preocupa-

[27] Sobre el Grameen Bank, Hossain (1988) y Rahman (1986); y acerca del SEWA, Rose (1992).
[28] Fraser también analiza cómo los discursos sobre las necesidades de las mujeres tienden a estar influidos por las relaciones de poder entre mujeres y hombres.

ción por el bienestar de la familia, es desde luego el tipo de actitud que ayuda a mantener las desigualdades tradicionales. Abundan en la Historia las pruebas de que profundas desigualdades sobreviven a menudo gracias a que se ganan aliados entre los desposeídos. *La víctima llega a aceptar la legitimidad del orden injusto y se convierte en su cómplice*" (Sen, 1990: 126. El subrayado es mío).

Otros investigadores afirman que las mujeres suelen ser más altruistas que los hombres porque tienen un yo menos "separatista", o porque han sido socializadas de modo que tienen un menor deseo que los hombres de negociar de modo exhaustivo (véanse los trabajos reseñados en England, 1989); o que las mujeres están más orientadas a la satisfacción de necesidades colectivas (en especial las de los niños) y los hombres más orientados a los bienes personales (Benería y Roldán, 1987).

¿Son las mujeres menos capaces de percibir su propio interés, o tienden más al altruismo que los hombres? ¿Aceptarán por tanto peores tratos? Consideremos primero, la percepción que las mujeres tienen de su propio interés.

## ¿Son las mujeres víctimas de falsas percepciones?

La idea de que, en sociedades como la India las mujeres tienden a tener una percepción menor de sus intereses como individuos, es decir, que pueden sufrir de una forma de "falsa conciencia" (que las hace, en efecto, cómplices de la perpetuación de su posición inferior) es interesante, pero discutible. Los datos empíricos sobre este asunto, aunque escasos, apuntan más bien en sentido contrario.

Es difícil deducir a través de la observación del comportamiento *público* de las personas si aceptan un orden desigual porque aceptan plenamente su legitimidad, si lo aceptan en parte, o por miedo, o porque creen que no tienen otras opciones. Por tanto, para comprender cómo perciben las mujeres la naturaleza injusta de las relaciones entre hombres y mujeres, necesitamos examinar no sólo sus actos de abierta resistencia, sino las múltiples formas encubiertas con las que expresan su descontento. Los trabajos empíricos que estudian las respuestas encubiertas de las mujeres, registrando sus opiniones en contextos en los que pueden expresarse libremente, o utilizando los métodos de observación participativa para penetrar en su "subcultura", nos proporcionan diversos ejemplos de la "resistencia cotidiana"[29] de las mujeres a las desigualdades en la familia en relación a la distribución y al control de los recursos y a la carga de su doble trabajo. Por ejemplo, en las zonas rurales del sur de Asia, son numerosos los casos de mujeres que, a pesar de vivir bajo reclusión, intentan obtener de forma encubierta algún dinero que puedan controlar de forma independiente, realizando de forma secreta actividades remuneradas, o vendiendo clandestinamente pequeñas cantidades del grano de la casa para poner sus ingresos fuera del alcance del marido y de la familia política [30]. Refiriéndose a la Provincia Fronteriza

[29] Véase Scott (1985) para una explicación de este término.

[30] Véanse Abdullah y Zeidenstein (1982), Jansen (1983), Lindholm (1982), Luschinsky (1962) y White (1992).

del Noroeste (NWFP) (Pakistán), Lindholm (1982: 201) observa: "El marido considera que esto (una mujer que vende grano en secreto) es robo, pero la esposa considera que es lo que merece por su trabajo." En Sri Lanka, las mujeres que trabajan el coir [31] "suelen esconder su dinero en diferentes partes de la casa, de modo que, después de una paliza [la mujer] puede abrir uno de los lugares, y le hace creer [al marido] que le ha dado todos sus ahorros" (Risseeuw, 1988: 278).

Aunque la mayoría de mujeres gastan el dinero que controlan de este modo en la subsistencia de la familia, algunas lo gastan también en sus propias necesidades (Abdullah y Zeidenstein, 1982), o compran regalos para los miembros de la familia con el fin de ganarse su apoyo y afecto (Luschinsky, 1962), en otras palabras, para acumular "capital social". Otras invierten en cabras y vacas, que guardan en casa de sus padres. Esto es muy típico de las mujeres que viven con sus familias políticas, donde los ingresos se deben compartir con la unidad doméstica extensa (Nath, 1984). Las mujeres pueden también burlar el reparto desigual de comida en una familia extensa de formas ingeniosas que incluyen la organización clandestina de meriendas con las amigas (Enslin, 1990) o fingiendo estar poseídas por los espíritus para conseguir alimentos que de otra forma les serian denegados (Kahn, 1983; y observación personal en el norte de la India).

Del mismo modo, existen muchos indicios en estudios sociológicos basados en entrevistas a campesinas, de que las mujeres no aceptan fácilmente como legítima la división del trabajo desigual por géneros, oponiéndose a ella de forma encubierta o simplemente quejándose. White (1992:318), por ejemplo, cuenta cómo las aldeanas de Bangladesh pueden servir té sin leche a los amigos de sus maridos de modo que los hombres "no piensen que no tiene otra cosa que hacer que prepararles té todo el día y no se animen a volver". Las campesinas del norte de la India comentan: "Las mujeres nos quedamos en casa y hacemos un trabajo deslomador tanto si estamos enfermas como si estamos embarazadas. Para nosotras no hay bajas por enfermedad. Pero no tenemos dinero propio y cuando los hombres llegan a casa tenemos que bajar los ojos y agachar las cabezas" (Sharma 1980: 207).

Todos estos ejemplos cuestionan de formas diferentes las ideas simples de que las mujeres de las zonas rurales del sur de Asia (o de cualquier lugar) han aceptado como legítima la desigualdad doméstica [32].

---

[31] El coir es la fibra preparada de la cáscara del coco que se usa para hacer cuerdas, esteras. etc. (N de la T)

[32] Aunque aquí me centro en la resistencia de las mujeres a las desigualdades de género dentro de la familia, existen también para Asia ejemplos de resistencia encubierta en el lugar de trabajo. Véase, por ejemplo, Ong (1983) sobre las trabajadoras de la industria electrónica de Malaysia, que declaran estar poseídas por los espíritus para resistirse a la estricta disciplina de la fábrica; y Gunawardena (1989) sobre el frecuente absentismo, retraso y horas de trabajo irregulares entre las mujeres que trabajan en plantaciones de Sri Lanka, durante las estaciones de mayor intensidad de trabajo. Basándose en los 18 meses de trabajo de campo que realizó, Gunawardena observa: "Las campesinas (...) sencillamente no se someten a las fuerzas dominantes en sus vidas, por el contrario idean medios para orillar, esquivar y someter el sistema, por así decirlo, a favor suyo siempre que es posible." La autora la denomina 'estrategia para maximizar las propias ventajas'.

La aparente aceptación ("bajar los ojos") no significa necesariamente que las mujeres no perciban adecuadamente cuáles son sus intereses; por el contrario, puede significar una estrategia de supervivencia que nace de la dificultad de actuar abiertamente en defensa de los intereses propios (por ejemplo, "no tenemos dinero propio"). Cumplimiento no significa necesariamente complicidad.

## ¿Altruismo o interés individual?

A diferencia de la idea de las falsas percepciones, el altruismo (como el interés individual) supone conciencia de uno mismo. Pero también el altruismo puede influir en los resultados de la negociación. La pregunta es: ¿son las mujeres más altruistas que los hombres?

En un sentido, algunas de las acciones de las mujeres en las familias parecen confirmar esta opinión. Por ejemplo, los datos sobre los países en desarrollo muestran que las mujeres pobres gastan la mayor parte de los ingresos que controlan en las necesidades familiares, no en necesidades personales [33]. Las mujeres del sur de Asia suelen ceder sus derechos sobre la tierra heredada en favor de sus hermanos (Agarwal, 1994 a); las campesinas del norte de la India y de Bangladesh suelen comer menos y en último lugar, dando la mejor comida a sus hijos y maridos [34], etcétera. Algunos autores explican estas acciones aludiendo a que las mujeres son socializadas para actuar de forma más responsable y altruista que los hombres [35]. Esto puede ser parte de la explicación, pero no parece ser toda.

En primer lugar, existen diferencias significativas entre regiones y comunidades respecto a esta conducta. Por ejemplo, a diferencia de las mujeres del noroeste patrilineal y patrilocal, las mujeres de las comunidades matrilineales y matrilocales Khasis del noreste (ya mencionadas) [36] no esperan a los maridos que vuelven tarde a cenar [37]. Aunque esto podría reflejar diferencias en las formas de socialización, también hay diferencias claras en las condiciones materiales de las mujeres en estas dos zonas: las mujeres de familias patrilineales del noreste dependen mucho más de los miembros masculinos de sus familias que las de las familias matrilineales del noreste.

En segundo lugar, con unas opciones externas limitadas, las mujeres podrían intentar maximizar el bienestar de la "familia", porque va en su propio interés a largo plazo (aunque reduzca su bienestar inmediato), en la medida en que las mujeres

---

[33] Véanse Benería y Roldán (1987), Blumberg (1991) y Mencher (1988).

[34] Véanse Agarwal (1986), Drèze y Sen (1989), y Kabeer (1994).

[35] Véase Papanek (1990), Sharma (1980) y White (1992).

[36] Patrilocal: la esposa establece su residencia con el marido y los parientes por línea paterna de éste (o cerca de ellos). Matrilocal: el marido establece residencia con la esposa y los parientes por línea materna de ésta (o cerca de ellos).

[37] Las mujeres de las comunidades tradicionalmente matrilineales y bilaterales también desafían a menudo abiertamente a sus maridos, lo que las mujeres de las comunidades patrilineales no suelen hacer (Agarwal, 1994 a).

dependen más de la familia para su supervivencia que los hombres. Esta dependencia puede ser económica y social. Por ejemplo, socialmente, allí donde la reclusión femenina es fuerte, las mujeres necesitan la mediación masculina para relacionarse con las instituciones fuera de la familia; la viudedad puede también suponer impedimentos sociales para una mujer (por ejemplo en la India) que no sufre el hombre. La dependencia de las mujeres con respecto a la familia puede también ser más prolongada que para los hombres, dada la mayor esperanza de vida de las mujeres. En estas circunstancias, es muy posible que las mujeres no tengan, o crean no tener, otra opción que favorecer a los miembros de la familia antes que a ellas mismas.

En tercer lugar, cuando una mujer invierte más en los hijos que en las hijas, como ocurre en el norte del sudeste asiático, actúa más en su propio interés que por altruismo, teniendo en cuenta las ventajas de los hombres en el mercado de trabajo y en relación a los derechos de propiedad, la necesidad de las mujeres de la mediación masculina en la comunidad, y su dependencia de los hijos en la viudedad o la vejez [38]. De hecho, podríamos preguntarnos: ¿cómo es que el altruismo aparece tan obviamente selectivo según el sexo?

Si las mujeres renuncian a sus derechos sobre los bienes familiares en favor de los hijos, hermanos o familiares, o hacen regalos a los parientes para asegurarse su afecto, esto podría interpretarse como formas a través de las cuales las mujeres con una posición débil respecto a los recursos intentan fortalecer sus vínculos familiares para asegurarse el apoyo económico y social cuando lo necesiten, sacrificando su bienestar inmediato a su seguridad futura.

En otras palabras, si las mujeres gastan sus energías e ingresos en la familia y los parientes, esto es tan coherente con el interés propio como con el altruismo. Puede que altruismo e interés individual operen al mismo tiempo[39], aunque es difícil decir en qué medida y cómo varían con el contexto. En la medida en que tanto el altruismo como el interés personal motivan el comportamiento, esta combinación no tiene por qué darse sólo en las mujeres, aunque las ideas de sacrificio, atención personal, etc, suelen subrayarse más para las mujeres que para los hombres (Papanek, 1990).

Reconocer que las mujeres pueden estar motivadas, *igual que los hombres,* por el interés personal (y no sólo o principalmente por el altruismo), y que mujeres y hombres se pueden preocupar por el interés individual tanto como por el familiar, aunque sea en distintos grados, incluso si sus acciones *públicas* les colocan en distintos lados del espectro, centra la atención más directamente en las restricciones materiales que modelan el comportamiento de las mujeres. Nos previene contra las

---

[38] Véase en especial Papanek (1990) y Cain (1988). También Maher (1984) para el caso de Marruecos.

[39] Véase también England (1989), Folbre (1994), Lucas y Stark (1985), Stark (1995) y Sen (1982), especialmente el último sobre la necesidad de entender el "compromiso" como una parte del comportamiento, compromiso definido en términos de "una persona optando por una acción que cree que le reportará un menor nivel de bienestar personal que una acción alternativa que también tiene a su alcance" (p. 92).

explicaciones de base biológica ("las mujeres son más sacrificadas por 'naturaleza'"), o que sugieren deficiencias en la forma en que las mujeres se perciben a sí mismas o en su motivación económica [40], como nos previene contra la idea de que el interés individual es el único factor que explica el comportamiento.

### Altruismo y coaliciones dentro de la unidad doméstica

Los modelos de negociación parten de la idea de que, en la familia, cada persona negociará por sí misma. Pero igual que pueden formarse coaliciones fuera de la familia, las hay dentro de ella, entre esposas en una familia polígama, entre madres e hijos, o específicamente entre madres e hijos varones.

Esto tiene también que ver con la cuestión de la negociación y el interés propio por una razón interesante: incluso las mujeres que están dispuestas a sacrificar por altruismo su propio interés por el de otros miembros de la familia, pueden luchar muy duramente con sus maridos en nombre de sus hijos. De hecho, puede que lo hagan más abiertamente que si estuvieran actuando sólo para sí mismas; es decir, la preocupación de las mujeres por las "necesidades familiares" no incluye necesariamente las del marido [41]. En estos casos, no tiene por qué ser contradictorio el posible altruismo de las mujeres por sus hijos y la dura negociación con sus maridos.

De lo anterior se deduce que la idea de las falsas percepciones de las mujeres ha sido probablemente exagerada, igual que el argumento de que el altruismo es específicamente femenino. En la medida en que tanto las mujeres como los hombres pueden estar motivados por el altruismo *y* por el interés (como parece realista suponer), aunque en grados que no podemos definir a priori, resulta difícil predecir los resultados (England, 1989).

## 3. MÁS ALLA DE LA UNIDAD DOMÉSTICA: EL MERCADO, LA COMUNIDAD Y EL ESTADO

Hemos señalado ya que la capacidad de negociación de las mujeres en la familia está claramente asociada a su situación fuera de ella. Fuera de la unidad doméstica/familia, las relaciones entre géneros tienen lugar en varios terrenos, de los cuales tres tienen especial importancia: el mercado, la comunidad y el Estado. El modelo de la negociación puede resultar útil para analizar también estos escenarios.

---

[40] Folbre y Hartmann (1988) señalan que en virtud de su asociación con la familia y el hogar, las mujeres han llegado a ser descritas como criaturas relativamente "no económicas", naturalmente altruistas. Este retrato se ha utilizado para justificar los salarios inferiores y las limitadas oportunidades de empleo para las mujeres, pero "el compromiso de las mujeres con la familia no es necesariamente una función de sus preferencias o su productividad. A menudo está forzado por la negativa de otros miembros de la familia a colaborar en las responsabilidades del trabajo doméstico y el cuidado de los hijos" (p.195).

[41] Ver por ejemplo Ross (1961), Maher (1984) y Guyer y Peters (1987).

### 3.1. EL MERCADO

A diferencia de la ambigüedad teórica respecto a los motivos que envuelve a los análisis de las relaciones de género en la familia, el análisis económico explica las relaciones de mercado como relaciones inequívocamente guiadas por el interés individual. En este terreno, la negociación adquiere su forma más explícita y ha sido ampliamente estudiada, especialmente en el contexto de los mercados de trabajo y los sindicatos. Dada la atención que se ha prestado a la negociación en el mercado, no la analizaremos aquí. Pero sí es preciso mencionar que la capacidad de las mujeres para negociar en el mercado, como en otros terrenos, está condicionada por normas y prácticas discriminatorias; y que poseer y controlar propiedades (en sociedades agrarias, especialmente la propiedad de la tierra) es importante para reforzar el poder de negociación de las mujeres también en el mercado. Ambos aspectos han sido mencionados con anterioridad, pero el primero requiere un mayor análisis.

Fijémonos en el mercado de trabajo. Se puede negociar sobre salarios, sobre la duración y la intensidad del trabajo, las condiciones de trabajo, etc. Pero el poder de negociación de las mujeres en el lugar de trabajo (en comparación con el de los hombres) se verá condicionado no sólo por las desventajas de género en preparación técnica, información y educación, sino además por sus responsabilidades domésticas, que reducen sus posibilidades de empleo; por los prejuicios de los empresarios (que, como se ha dicho, pueden estar muy equivocados) sobre las capacidades de las mujeres, su compromiso con el trabajo, su eficacia y sus necesidades; por sus propiedades o las de su familia (es decir, por el precio de reserva de su trabajo); por las ideas sobre cuál es el comportamiento adecuado para una mujer (p.e., normas de reclusión femenina, o la idea de que el regateo es impropio de mujeres); por barreras que frenan la incorporación de las mujeres a los sindicatos y el hecho de que éstos favorecen a los hombres, etc. Muchos de estos factores afectan también negativamente la capacidad de las mujeres de moverse en la compra y venta de tierras y de *inputs* agrícolas.

En otras palabras, la ideología de género (que se refleja en la forma en que la sociedad percibe a hombres y mujeres, en las normas y prácticas) y la situación económica de las mujeres afectan la negociación no sólo en el espacio doméstico, sino en el espacio público. Para las campesinas, la comunidad de la aldea, que también suele definir su espacio de trabajo espacial y socialmente, tiene una importancia particular en el cuestionamiento tanto de las normas de género como de los recursos comunales, como se analiza más adelante.

### 3.2. LA COMUNIDAD

Puede definirse una comunidad como una identidad compartida basada en el lugar (p.e., una aldea) y/o el agrupamiento social (religioso, racial, étnico, de casta, de clan, etc.). Normalmente, una persona será miembro de varias comunidades simultáneamente; por ejemplo, de una casta o un grupo religioso dentro de un pueblo (o

diseminado por varios pueblos), así como de la comunidad más amplia del pueblo que incluye varias castas o grupos religiosos.

Al igual que las relaciones de género en la familia, las relaciones dentro de una comunidad se pueden caracterizar también como de "conflicto cooperativo" dentro de un marco de análisis de negociación, aunque con algunas diferencias importantes con el contexto doméstico, como se verá más adelante. Consideremos, en primer lugar, el caso general de un individuo dentro de la comunidad y luego la cuestión del género. Puede afirmarse que un individuo estará más dispuesto a cooperar con la comunidad mientras mayor sea el beneficio económico, social o político que esta cooperación le proporcione. Pertenecer a la comunidad puede proporcionar a los individuos apoyo económico (empleos, crédito, ayuda en los momentos de crisis); apoyo social (en el matrimonio, la enfermedad, la muerte, etc.); y apoyo político (por ejemplo, en conflictos con otras comunidades), apoyos que no se dan a los no miembros. Por tanto, cada individuo se beneficiará más, económica y socialmente, si forma parte de la comunidad que fuera de ella. Además, los miembros de la comunidad pueden cooperar en determinadas situaciones en beneficio mutuo, por ejemplo, gestionando conjuntamente un recurso comunal, como los comunales del pueblo.

¿Qué significa para la comunidad la cooperación con un individuo? La comunidad puede querer mantener la lealtad de sus miembros, los cuales, sumados, constituyen los recursos humanos y materiales de la comunidad y su fuerza política. Por consiguiente, intentaría retener a sus miembros promoviendo redes de apoyo, formulando y reforzando reglas de consenso, etcétera.

Al mismo tiempo, puede haber al menos tres tipos de conflicto implícito entre un individuo y la comunidad: sobre cómo se comparten los recursos *económicos* que se tienen en común (como la tierra comunal o un manantial de agua); sobre las posiciones de poder político y la autoridad para tomar decisiones; y sobre las normas comunitarias que dictan la conducta *social*.

La negociación, explícita o implícita, entre un individuo y la comunidad puede tener por objeto las reglas que rigen el uso de los recursos económicos, las posiciones políticas y el comportamiento social, y sobre el cumplimiento de esas reglas. La cooperación de un individuo con la comunidad puede consistir en que ella o él sigan las reglas establecidas, negocie para cambiarlas por medio de la discusión, la protesta, etc.[42] La no cooperación significa apartarse de ciertas actividades de la comunidad u optar por irse de ella[43].

---

[42] Incumplir las reglas de la comunidad puede considerarse una forma implícita de negociación. Pero las sanciones para algunas formas de incumplimiento pueden ser severas, incluyendo incluso el ostracismo, la exclusión efectiva de la comunidad, como observa Agarwal (1994 a) en casos de mujeres que quebrantan los tabúes sexuales en algunas zonas de la India, y McKean (1992) en casos de personas que quebrantan las normas que rigen el uso de los comunales en Tokugawa, Japón.

[43] Paralelismos interesantes se pueden ver en Hirschman (1970), que señala que los individuos pueden expresar su desacuerdo con una organización (una empresa, un partido político, etc.) de dos formas: la salida y la voz. Es decir, la persona puede optar por irse de la organización, o dar voz al desacuerdo protestando ante las autoridades. Las organizaciones

Una persona puede optar por abandonar una comunidad local de diversas formas, cada una con distintas consecuencias. Puede asentarse de forma permanente en otro lugar (p.e., emigrar) por razones económicas, o buscando una mayor libertad. Más drástico sería abandonar la comunidad por un cambio de identidad social, por ejemplo, al cambiar de religión o de casta. La persona que abandona una comunidad puede esperar integrarse en otra, pero esto no es siempre fácil. En la práctica, irse no es una opción al alcance de todos, y para muchos es su último recurso.

En algunos aspectos, los conflictos cooperativos implícitos entre un individuo y una comunidad no son distintos a los que existen entre los miembros de la unidad doméstica. Pero hay al menos dos diferencias cruciales. Una, puesto que el *tamaño* de la comunidad es mayor que el de una unidad doméstica, los costes que tiene para la comunidad que un individuo no coopere son pequeños o insignificantes (a menos que se trate de una persona con gran influencia económica o política, por su posición como propietario o propietaria, o por sus contactos políticos dentro o fuera del pueblo). Dos, a diferencia de la unidad doméstica, la comunidad no es necesariamente una unidad de consumo, producción o inversión, aunque algunos o todos sus miembros puedan cooperar en determinadas situaciones, por ejemplo, invirtiendo y utilizando un recurso comunal como la tierra o el agua[44]. Las manifestaciones explícitas de cooperación o conflicto entre un individuo y una comunidad puede ser también mucho más casuales, no tan cotidianas.

¿Cómo interviene el género en este análisis? Para ilustrarlo, tomemos a una mujer india de una comunidad aldeana más o menos homogénea en términos de casta y clase. Se puede beneficiar del apoyo de casta de muchas formas, por ejemplo recibiendo préstamos u otro tipo de ayuda económica y social durante las épocas de crisis, pudiendo participar en los acuerdos para compartir las tareas domésticas o agrícolas con otros miembros, recibiendo ayuda en los acuerdos sobre los hijos de los matrimonios, accediendo a un manantial o a una parcela de tierra común que posea el grupo de casta, etc. Al mismo tiempo, puede existir un conflicto subyacente sobre la parte que le corresponde de los comunales, o sobre las reglas de casta relativas a con quién debe casarse, o sobre las normas sociales sobre el grado de reclusión que debe mantener, etc. Este último factor (como ya se ha señalado) limita sus opciones de ganar dinero y puede ser, en situaciones de pobreza, una fuente especial de conflicto.

---

que hacen pagar un alto precio por la opción de la salida --pérdida de una vinculación toda la vida, difamación, privación de sustento, etc. (como puede ocurrir en relación a una comunidad)- pueden reprimir también la posibilidad del uso de la voz: "Obviamente, si la salida va seguida de sanciones severas, la misma idea de salir se va a reprimir y la amenaza no se mencionará por miedo a que la sanción se aplique tanto a la amenaza de irse como al acto de irse en sí" (pp. 96-97).

[44] La literatura teórica y empírica que analiza si los individuos cooperan como grupo para obtener un beneficio económico de una reserva común de recursos, y bajo qué circunstancias lo hacen, es cada vez mayor. Véase, en especial, Baland y Platteau (1993) y Ostrom (1990); y sobre algunos aspectos de género, Agarwal (1997).

No obstante, la capacidad de una mujer de una aldea india para "negociar" con la comunidad una parte mayor de los recursos comunales, o una mayor libertad (es decir, un cambio de las normas sociales), es más limitada que la de un hombre por varias razones: las mujeres suelen estar excluídas (o muy poco representadas) en los organismos públicos que deciden, aplican o modifican las reglas que gobiernan la comunidad; el débil poder negociador de una mujer en la unidad doméstica, también debilita su poder de negociación fuera (en relación a los hombres), si su marido y la familia de éste se oponen a su posición. Por último, en los matrimonios patrilocales con personas que no son parientes, las mujeres casadas no tienen el apoyo de las coaliciones de parientes que tienen los hombres en el pueblo.

Como regla general, el poder de negociación de las mujeres dentro de la comunidad será mayor si actúan como grupo que individualmente [45]. Por ejemplo, una mujer que se salte las normas de reclusión puede ser penalizada fácilmente por su grupo de casta, difundiendo calumnias sobre su carácter o dándole la espalda. Este tipo de represalias son más difíciles si es un grupo de mujeres el que decide transgredir las reglas (como hicieron las mujeres del BRAC desafiando las normas del *purdah*). Del mismo modo, será mucho más difícil para una mujer sola conseguir el control de la tierra común, o tener voz en los organismos públicos, o protestar contra el maltrato o la agresión sexual, que si forma parte de un grupo progresista respecto a los problemas de género o recibe el apoyo de un grupo de este tipo. En otras palabras, en una comunidad socialmente homogénea, la capacidad de una mujer para negociar con la comunidad viene sólo en parte de su posición económica y política individual, y en mayor medida de las coaliciones progresistas en relación con el género que se organicen en la comunidad (Agarwal, 1994 a).

En una aldea con distintas castas y clases, comparada con otra más homogénea, el poder de negociación de las mujeres estará condicionado no sólo por su pertenencia a un grupo y al tamaño del grupo, sino por sus posiciones de casta y de clase dentro del pueblo. Al compartir los recursos comunales, por ejemplo, la fuerza negociadora de las mujeres de una casta baja o de las campesinas pobres, será probablemente más débil, aunque formen un grupo, que el de las mujeres de castas elevadas o el de las campesinas ricas cuya casta o clase tiene un mayor poder dentro del pueblo.

La no cooperación, en el sentido de optar por abandonar la comunidad local, es también menos factible para las mujeres campesinas que para los hombres; en gran parte dependerá de la posición de retirada de estas mujeres, definida por su capacidad de sobrevivir, económica y socialmente, fuera de la comunidad local. Entre los factores que pueden influir en ello están los siguientes:

1. su situación económica en general y como propietaria en especial: las mujeres que poseen, por ejemplo, tierras, dependerán menos para su supervivencia de la co-

[45] En otros trabajos (Agarwal, 1994 a, 1994 b) he distinguido cuatro formas de resistencia al orden social: individual/latente, individual/abierta, colectiva/latente, y colectiva/abierta. Creo que la más efectiva suele ser la colectiva/abierta.

munidad que las que no tienen. Además, la posición personal en relación a la propiedad se puede traducir en fuerza política fuera de la comunidad aldeana.

2. sus aptitudes (incluyendo su nivel educativo), su acceso a la información y a oportunidades económicas relacionadas con ella independientes de la comunidad.
3. el apoyo económico y social que le da su unidad doméstica/familia.
4. el apoyo material y social de fuera de la comunidad y la familia, por ejemplo el que proporcionan los grupos de mujeres, otras ONGs y el Estado. Esto puede incluir oportunidades de obtener ingresos, vivienda, asesoramiento legal y (en el caso de los grupos de mujeres) apoyo emocional (adquirir confianza) y social.

En otras palabras, en este caso la posición de retirada de una mujer dependerá de sus derechos directos de propiedad, de su acceso a las oportunidades económicas y al apoyo social fuera de la comunidad, y de su fuerza negociadora dentro de la familia. También influirán las relaciones políticas *entre* las unidades domésticas del pueblo.

### 3.3 EL ESTADO

El marco del conflicto cooperativo y de la negociación es también útil para analizar la relación de las mujeres con el Estado (aunque tampoco del mismo modo que para las relaciones intradomésticas). Examinemos la relación de las organizaciones progresistas respecto al género con el Estado. Las demandas de estas organizaciones (y de muchas otras ONGs) suelen dirigirse al Estado y a la vez contra él. El Estado tiene el poder de promulgar leyes y de diseñar políticas y programas que beneficien a las mujeres; de aumentar el acceso de las mujeres a los recursos productivos, al empleo, a la información, a la educación y a la salud; de proteger a las mujeres de la violencia de que son víctimas; de influir en el discurso sobre las relaciones de género en los medios de comunicación y las instituciones educativas, etc. Todas estas son áreas de cooperación potencial entre el Estado y los grupos progresistas desde el punto de vista del género. No obstante, el mismo Estado puede también utilizar sus recursos y su aparato coercitivo para reforzar la discriminación contra las mujeres que existe en las familias y en la sociedad, creando una situación de conflicto.

Podríamos preguntarnos: ¿Qué interés puede tener el Estado en cooperar con los grupos progresistas en cuestión de género y en aceptar sus demandas? En esto influyen varios factores: en primer lugar, un grupo de este tipo podría ejercer presión política, quizá con el apoyo de los partidos de la oposición y/o de los medios de comunicación, con consecuencias en el voto. En segundo lugar, la opinión pública internacional y los organismos internacionales pueden presionar, de forma implícita o explícita (White, 1992). Y en tercer lugar, el Estado puede reconocer la ineficacia de los mecanismos del mercado o de su propia maquinaria para llevar a cabo programas que considere esenciales para el desarrollo, como los programas de alfabetización, de mejora de la salud y de disminución de la pobreza. En la India, este reconocimien-

to se refleja en los intentos del Estado, desde mediados de la década de los ochenta, para conseguir el apoyo de las ONGs (y en especial de los grupos de mujeres) para los programas de alfabetización y salud. En otras palabras, los intereses del Estado y de los grupos progresistas en cuestión de género pueden coincidir en diversos temas. La cooperación de individuos o grupos con el Estado puede tomar la forma de apoyo político (es decir, a través de los votos), legitimándolo en los foros nacionales e internacionales, desistiendo de las actividades "subversivas" como manifestaciones, piquetes, huelgas, etc.

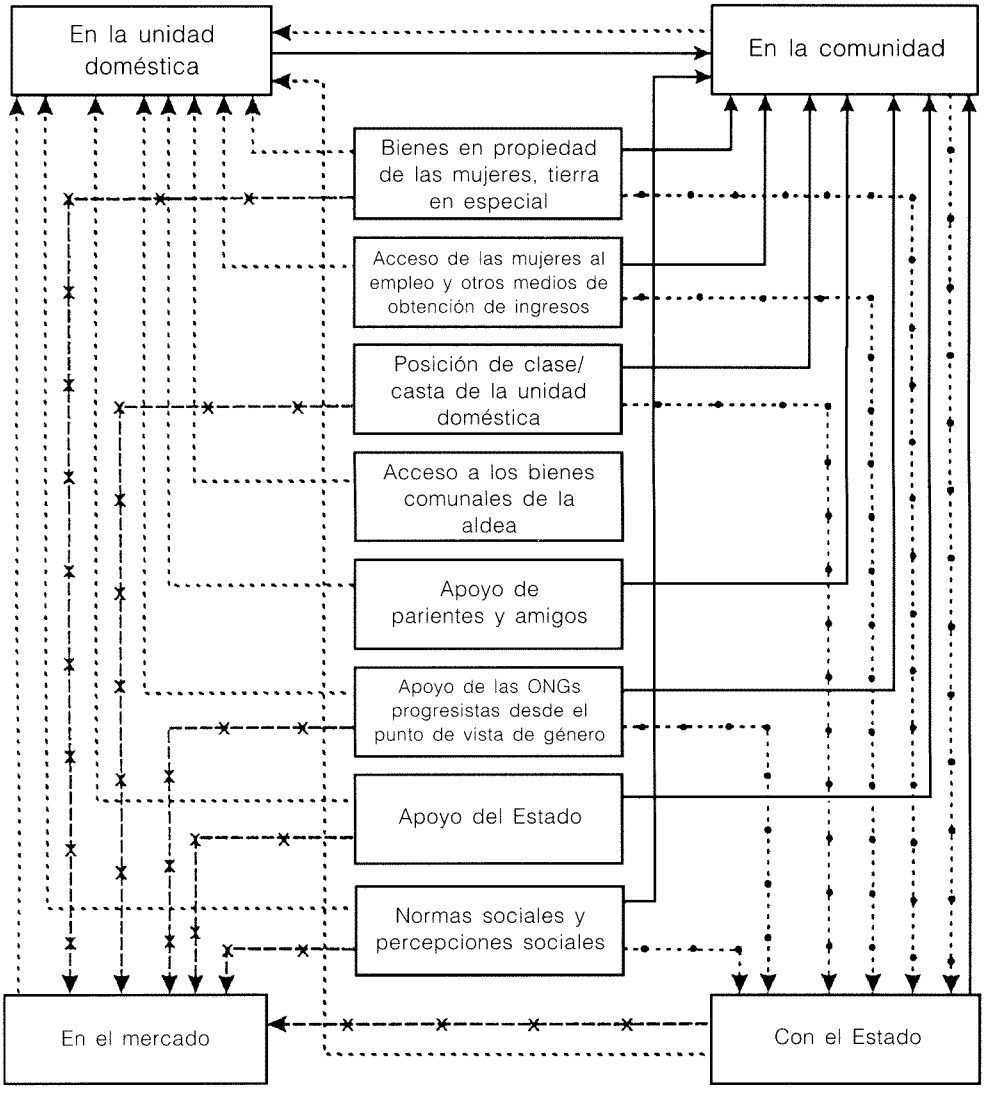
A la vez, el Estado puede cooperar con las ONGs sólo en ciertos programas, como los orientados al bienestar que persiguen la mejora de los servicios de salud y educación, o la creación de oportunidades de ingresos para los pobres. Es menos probable que el Estado apoye (en regímenes no socialistas) programas que reclaman una redistribución importante de los recursos económicos, como la tierra, puesto que estos programas pueden afectar negativamente los intereses de los principales elementos políticos del Estado. Dicho de otro modo, dentro del marco del conflicto cooperativo, el Estado puede estar dispuesto a cooperar en algunos temas, mientras que habrá otros sobre los que el conflicto será evidente.

Además, el Estado mismo se puede considerar como un terreno de cooperación y de conflicto, a múltiples niveles. Por ejemplo, el Estado puede conseguir el consenso aprobando leyes y políticas progresistas en cuestión de género, pero encontrarse con la resistencia de la burocracia local, el sistema judicial, policial o de otros cuerpos del aparato del Estado a la hora de aplicar estas medidas. Algunos departamentos o ministerios que forman parte del aparato del Estado pueden estar interesados en políticas progresistas en cuestión de género, dentro de una estructura estatal y un marco de desarrollo globalmente retrógrado con respecto al género. Ejemplos de esta situación son los ministerios u departamentos de la mujer que se crearon en muchos países a partir de 1975 (el comienzo de la Década para la Mujeres de Naciones Unidas). De la misma manera, puede haber individuos progresistas respecto al género en departamentos estatales concretos: para cada país del sur de Asia podríamos nombrar a funcionarios concretos (hombres y mujeres) que han jugado un papel positivo crucial en este sentido, normalmente, si bien no siempre, en respuesta a las demandas de los grupos de mujeres[46].

Por consiguiente, existirán por una parte negociaciones relativas al género entre miembros de organizaciones estatales y no estatales, instituciones o individuos; y por otra, el mismo Estado es un terreno de confrontación entre partes con diversas visiones y compromisos respecto a la reducción (o al mantenimiento) de las jerarquías de género. Estas confrontaciones pueden ser entre funcionarios del Estado dentro de un departamento, entre diferentes escalafones del aparato del Estado (por ejemplo, los

[46] Ver también Sanyal (1991) y Goetz (1990). Goetz encontró interesantes diferencias entre las actitudes de altos funcionarios hombres y mujeres en Bangladesh. En los programas locales de crédito, por ejemplo, las funcionarias eran mucho más comprensivas con los problemas de las mujeres de las aldeas, y menos susceptibles que sus compañeros a ser cooptadas por la élite masculina local.

**FIGURA 1: FACTORES QUE PUEDEN INFLUIR EN EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LAS MUJERES RURALES (en relación a la subsistencia) EN DIFERENTES TERRENOS**


En la unidad doméstica
En la comunidad
Bienes en propiedad de las mujeres, tierra en especial
Acceso de las mujeres al empleo y otros medios de obtención de ingresos
Posición de clase/ casta de la unidad doméstica
Acceso a los bienes comunales de la aldea
Apoyo de parientes y amigos
Apoyo de las ONGs progresistas desde el punto de vista de género
Apoyo del Estado
Normas sociales y percepciones sociales
En el mercado
Con el Estado
Factores que pueden influir en el poder negociador en la UNIDAD DOMÉSTICA.
Factores que pueden influir en el poder negociador en la COMUNIDAD.
Factores que pueden influir en el poder negociador en el MERCADO.
Factores que pueden influir en el poder negociador con el ESTADO.

organismos que diseñan las políticas y los que las aplican), y/o entre diferentes elementos regionales de la estructura del Estado.

Un análisis de este tipo implica una visión del Estado no como una estructura monolítica que es "patriarcal" a través de la Historia, intrínseca e uniformemente, como argumentan algunas autoras (p.e., MacKinnon, 1989). Por el contrario, el Estado es una estructura diferenciada a través de la cual y en la cual se constituyen las relaciones de género, por medio de un proceso de confrontación y negociación[47]. Un análisis de este tipo no niega las pruebas de que el Estado ha sido en muchos países más retrógrado que progresista respecto al género. Significa que el Estado puede ser, y ha sido hasta cierto punto, objeto de crítica y cambios en este sentido.

En este proceso de contestación, la fuerza negociadora de las mujeres con el Estado puede depender de un conjunto complejo de factores, como por ejemplo, si actúan individualmente o en grupo (su fuerza será mucho mayor como grupo, igual que en la negociación en la comunidad); el tamaño del grupo (su poder de negociación será mayor cuanto mayor sea el grupo); y su capacidad de conseguir el apoyo de los medios de comunicación, de los partidos de la oposición y de individuos y grupos dentro del aparato del Estado. En el resultado de las relación de las mujeres con el Estado influirá también el grado de democracia del Estado y el grado de autonomía de instituciones como la judicatura respecto al partido gobernante, así como la sensibilidad nacional e internacional en relación a los problemas de género.

### 3.4. INTERACCIONES: LA UNIDAD DOMÉSTICA, EL MERCADO, LA COMUNIDAD Y EL ESTADO

La unidad doméstica/ familia, el mercado, la comunidad y el Estado pueden definirse como cuatro ámbitos de confrontación. Las relaciones de género se constituyen y se cuestionan en ellos.

Cada uno de estos ámbitos influye simultáneamente en el poder negociador de una mujer. Por ejemplo, examinemos el diagrama de corrientes de influencia (Figura 1) en el que aparecen estos factores como elementos que influyen en el poder de negociación de una mujer dentro de la familia en relación a su subsistencia. Algunos de estos factores (la posición de una mujer respecto a la propiedad, el apoyo de grupos progresistas en cuestión de género y las normas y percepciones sociales) también influirán en el poder de negociación de una mujer dentro de la comunidad, el mercado y el Estado, y a través de éstos, indirectamente en su poder de negociación en la familia.

Además, los cuatro ámbitos se relacionan entre sí, encarnando presiones que pueden converger (reforzándose) o moverse en direcciones opuestas (permitiendo que surjan resistencias equilibradoras). Por ejemplo, un Estado puede aprobar leyes, definir políticas y promover programas que favorezcan los intereses de las mujeres,

[47] Aquí me aproximo a la definición de Connell (1987: 130) del Estado en las democracias occidentales.

mientras que algunas comunidades del país se resisten a aplicar esas medidas: esta habría sido la situación en ciertas zonas del sur de Asia en determinados momentos. O bien el Estado, la comunidad y la familia pueden reforzarse entre sí endureciendo, por ejemplo, las restricciones en la conducta social y sexual de las mujeres, como ha ocurrido en muchos regímenes islámicos. O las políticas del Estado pueden ser coincidentes con los intereses dominantes de la comunidad, pero algunas familias pueden considerar que sus intereses económicos y en relación con el mercado son los opuestos. Muchas familias rurales pobres del Bangladesh actual son ejemplos de esto: la presión del Estado, apoyado por las comunidades locales, hacia la islamización, ha impuesto una mayor reclusión femenina, pero estas restricciones están siendo contestadas hoy en día por muchas mujeres pobres (a menudo con el apoyo tácito de sus maridos), para quienes estas normas limitan gravemente sus posibilidades de conseguir el sustento familiar.

En resumen, puede verse a las comunidades locales como intermediarias entre el Estado y los individuos o las unidades domésticas en la definición e imposición de las obligaciones y prácticas sociales de la gente, incluyendo las que marcan las formas apropiadas de conducta y de actividad económica comunal. Al mismo tiempo, no es necesario que todos los miembros de una comunidad estén de acuerdo con lo que fijan los miembros influyentes de la comunidad. En la medida en que el Estado como un todo (o elementos significativos del Estado) mantenga posiciones relativamente progresistas respecto al género en las políticas, las leyes y su aplicación, permitirá que mujeres o familias individuales puedan abandonar, o critiquen abiertamente, una comunidad dominada por visiones retrógradas en cuanto al género. Y permitirá que las mujeres organicen la resistencia contra las prácticas retrógradas que prevalecen en la comunidad y/o en la familia.

Resulta interesante que las coaliciones progresistas y la acción colectiva condicionen de forma importante la posición de retirada de las mujeres y su capacidad negociadora en los cuatro terrenos, como se ha señalado en este trabajo.

## 4. EN CONCLUSIÓN

*"Lo primero es medir todo lo que sea fácilmente medible. Esto es correcto hasta donde se pueda. Lo segundo es olvidarse de lo que no se puede medir. Esto es artificial y engañoso. Lo tercero es suponer que lo que no se puede medir con facilidad es poco importante. Esto es ceguera. Lo cuarto es decir que lo que no se puede medir con facilidad en realidad no existe. Esto es suicida".* ('Adam Smith', 1972: 290)

En este trabajo se han analizado algunas de las características de las dinámicas internas y externas a la unidad doméstica que han recibido poca o ninguna atención en los modelos de la unidad doméstica y en los debates sobre la negociación y las relaciones de género, y que pueden afectar de manera crucial a los resultados de esas dinámicas. Ignorar estos rasgos puede que no sea suicida para muchos economistas, pero ciertamente indica ceguera y resulta engañoso.

Estas dimensiones poco estudiadas tienen que ver, en especial, con cuatro tipos de cuestiones:

1. Los complejos determinantes (en especial cualitativos) del poder de negociación en relación con determinados recursos, la distinta importancia de esos determinantes (p.e., la especial importancia de la propiedad de la tierra en las sociedades agrarias), y el grado en que están sujetos a contestación y cambio; todo ello desde el punto de vista del género.
2. El carácter exógeno a corto plazo y endógeno a largo plazo de las normas sociales, y los distintos y cruciales papeles que éstas juegan al establecer los limites de la negociación, al determinar el poder de negociación para lo que se puede negociar y al influir en cómo se negocia.
3. La coexistencia del interés individual y del altruismo como motivadores de la acción de los individuos.
4. La interrelación de la negociación dentro y fuera de la unidad doméstica, la inserción de las unidades domésticas en un entorno institucional más amplio, y el papel de los grupos y coaliciones como determinantes del poder de negociación.

Algunos de estos aspectos pueden integrarse en los modelos formales y pueden verificarse empíricamente con los datos adecuados. Por ejemplo, se puede analizar mejor qué factores, aparte de los ingresos, afectan al poder de negociación, e identificar a los más importantes en situaciones concretas. En este trabajo se han sugerido algunos de los que probablemente influyen en las diferencias de género en la negociación por la subsistencia en la unidad doméstica, y la especial importancia que tiene el poseer tierra en las economías agrarias. Estos aspectos pueden verificarse empíricamente, igual que la idea de que existen coaliciones en la negociación doméstica.

Pero otros aspectos son más cualitativos, y sobre ellos es difícil recoger información sistemática, o que se pueda integrar con facilidad en los modelos formales. Uno de estos temas es la forma en la que la sociedad percibe y valora las aportaciones y necesidades de las personas, y subvalora las aportaciones y necesidades de las mujeres. Es difícil cuantificar las percepciones, o integrarlas en los modelos formales. Está también la complejidad de las normas sociales, que en algunos casos pueden analizarse con datos (p.e., las prácticas matrimoniales), lo que en otros resulta mucho más difícil. El análisis formal de la negociación de las normas sociales resulta también muy difícil. Un tercer tema es el del interés individual y el altruismo, que motivan las acciones de las personas, pero sin que podamos determinar a priori cuál de los dos (o combinación de ambos) prevalece en cada contexto, y de qué forma el género, la edad o las identidades basadas en la clase, la raza, la religión, la nación, etc. afectan a estas motivaciones. En estas circunstancias es difícil predecir los resultados de la negociación, o asignar valores a cada parámetro.

Un cuarto tema es que las unidades domésticas funcionan en escenarios institucionales más amplios (la comunidad, el mercado, el Estado, etc.), y que por lo tanto las predicciones que se basen sólo en modelos de negociación a nivel de la

unidad doméstica pueden no ser adecuadas. Al mismo tiempo, la incorporación formal de estas características institucionales puede crear confusión por su complejidad y por la falta de información. Pero que no sea fácil incluirlos en los modelos formales y en las comprobaciones no tiene por qué impedir que se reconozca su importancia; y en este caso, puede ser muy ilustrativo incluir análisis más descriptivos.

En realidad, cuando los conceptos de 'negociación colectiva' y 'acción colectiva' se aplican fuera del espacio reconocido del mercado, incluyendo no sólo las negociaciones sobre los recursos económicos, sino las que se producen sobre las normas sociales y las construcciones culturales del género, una dimensión totalmente nueva de análisis se abre ante nosotros. No podemos tratar aquí esta cuestión, a pesar de la importancia de sus implicaciones para la teoría y la política. Este es, precisamente, el reto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS


ABDULLAH, T. Y S.A. ZEIDENSTEIN (1982): *Village women of Bangladesh: Prospects for change*, Oxford, Pergamon Press.

AGARWAL, B. (1983): *Mechanisation in Indian agriculture: An analytical study based on the Punjab*, Delhi, Allied Publishers.

AGARWAL, B. (1986): "Women, poverty, and agricultural growth in India", *The Journal of Peasant Studies* 13 (4), pp. 165-220.

AGARWAL, B. (1990): "Social security and the family: Coping with seasonality and calamity in rural India", *Journal of Peasant Studies* 17 (13), pp. 341-412.

AGARWAL, B. (1991): *Engendering the environment debate: Lessons from the Indian subcontinent*, CASID Distinguished Speaker series nº 8, East Lansing, Mich., U.S.A., Michigan State University.

AGARWAL, B. (1994 a): *A field of one's own: Gender and land rights in South Asia*, Cambridge, Cambridge University Press.

AGARWAL, B. (1994 b): "Gender, resistance, and land: Interlinked struggles over resources and meanings in South Asia", *Journal of Peasant Studies* 22 (1), pp. 81-125.

AGARWAL, B. (1997): "Environmental action, gender equity, and women's participation", *Development and Change* 28 (1), pp. 1-44.

ARENS, J., Y J. VAN BEURDEN (1977): *Jhagrapur: Poor peasants and women in a village in Bangladesh*, Amsterdam, Third World Publications.

BALAND, J. M., Y J. P. PLATTEAU (1993): *Should common property resources be privatized? A reexamination of the tragedy of the commons*, texto para discusión, Bélgica: Center for Research in Economic Development, Namur University.

BARDHAN, P. K. (1984): *Land, labor, and rural poverty: Essays in development economics*, Delhi, Oxford University Press.

BECKER, G.S. (1965): "A theory of the allocation of time", *Economic Journal* 75 (229), pp. 493-517.

BECKER, G. (1981): *A treatise on the family*, Cambridge, Mass., U.S.A., Harvard University Press.

BENERÍA, L. Y M. ROLDÁN (1987): *The crossroads of class and gender*, Chicago, Il., U.S.A., University of Chicago Press.

BENNETT, L. (1983): *Dangerous wives and sacred sisters: Social and symbolic roles of high caste women in Nepal*, Nueva York, Columbia University Press.

BLUMBERG, R. L. (1991): "Income under female versus male control: Hypotheses from a theory of gender stratification and data from the Third World", en R. L. Blumberg (comp.): *Gender, family, and economy: The triple overlap*, Newbury Park, Calif., U.S.A., Sage Publications.

BOURDIEU, P. (1977): *An outline of the theory of practice*, Cambridge, Cambridge University Press.

BOURGUIGNON, F., y P. A. CHIAPPORI (1992): "Collective models of household behavior: An Introduction", *European Economic Review* 36, pp. 355-64.

BROWNING, M., F. BOURGUIGNON, P. A. CHIAPPORI y V. LECHÈNE (1994): "Incomes and outcomes: A structural model of intrahousehold allocation", *Journal of Political Economy* 102 (16), pp. 1067- 1096.

CAIN, M. T. (1988): "The material consequences of reproductive failure in rural South Asia", en D. Dwyer y J. Bruce (comps.): *A home divided: Women and income in the Third World*, Stanford, Calif., U.S.A., Stanford University Press.

CARTER, M. R., Y E. G. KATZ (1997): "Separate spheres and the conjugal contract: Understanding the impact of gender-biased development", en L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.): *Intrahousehold resource allocation in developing countries: Methods, models and policy*, Baltimore, Md., U.S.A., Johns Hopkins University Press (en prensa).

CHADHA, G.K. (1992): *Nonfarm sector in India's rural economy: Policy, performance, and growth prospects*, Center for Regional Development, Jawaharlal Nehru University, Delhi. Mimeo.

CHEN; M. A. (1983): *A quiet revolution: Women in transition in rural Bangladesh*, Cambridge, Schenkman Publishing Co, Inc.

CHIAPPORI, P. (1988): "Rational household labor supply", *Econometrica* 56 (1), pp. 63-89.

CHIAPPORI, P. (1992): "Collective labor supply and welfare", *Journal of Political Economy* 100 (3), pp. 437-467.

COMMANDER, S. (1983): "The Jajmani System in North India: An examination of its logic and status across two centuries", *Modern Asian Studies* 17 (Parte 2): pp. 283-311.

CONNELL, R. W. (1987): *Gender and power: Society, the person, and sexual politics*, Stanford, Calif., U.S.A., Stanford University Press.

DAVIDSON, J., (comp.) (1988*): Agriculture, women, and land: The African experience*, Boulder, Colo., U.S.A., Westview Press.

DEERE, C. D. (1985):"Rural women and state policy: The latin American agrarian reform experience", *World Development* 13 (9), pp. 1037-1053.

DOSS, C. R. (1996): "Testing among models of intrahousehold resource allocation", *World Development* 24 (10), pp. 1597-1609.

DRÈZE, J. (1990): *Widows in India*, Texto para discusión nº DEP 46, Londres, The Development Economics Research Programme, London School of Economics.

DRÉZE, J. Y A. SEN (1989): *Hunger and public action*, Oxford, Clarendon Press.
ENGLAND, P. (1989): "A feminist critique of rational-choice theories: Implications for sociology", *The American Sociologist* 20 (Primavera), pp. 14-28.
ENGLAND, P., Y B. KILBOURNE (1990): "Markets, marriages, and other mates: The problem of power", en R. Friedman y A. F. Robertson (comps.): *Beyond the market: Rethinking economy and society*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
ENGLE, P. L. Y I. NIEVES (1993): "Intrahousehold food distribution among Guatemalan families in a supplementary feeding program: Mother's perceptions", *Food and Nutrition Bulletin* 14 (4), pp. 314-322.
ENSLIN, E. M. W. (1990): "The dynamics of gender, class, and caste in a women's movement in rural Nepal", Tesis doctoral, Departamento de Antropología, Stanford University, Stanford, California, U. S. A.
FARMER, A., y J. Tiefenthaler (1995): "Fairness concepts and the intrahousehold allocation of resources", *Journal of Development Economics* 47 (2), pp. 179-189.
FERNANDES, W., Y G. MENON (1987): *Tribal women and forest economy: Deforestation, exploitation and status change*, Delhi, Indian Social Institute.
FOLBRE, N. (1986): "Hearts and spades: Paradigms of household economics", *World Development* 14 (2), pp. 245-255.
FOLBRE, N. (1988): "The black four of hearts: Towards a new paradigm of household economics", en D. Dwyer y J. Bruce (comps.): *A home divided: Women and income in the Third World*, Stanford, Calif., U. S. A., Stanford University Press.
FOLBRE, N. (1994): *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint*, Nueva York, Routledge.
FOLBRE, N. (1995): "Engendering economics: New perspectives on women, work, and demographic change", *Annual World Bank Conference on Development Economics*, World Bank, Washington, D. C.
FOLBRE, N. (1997): "Gender coalitions: Extrafamily influences on intrafamily inequality", en L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.): *Intrahousehold resource allocation in developing countries: Methods, models, and policy*, Baltimore, Md., U. S. A., John Hopkins University Press.
FOLBRE, N. Y H. HARTMANN (1988): "The rhetoric of self-interest: Ideology and gender in economic theory", en A. Klamen, D. N. McCloskey y R. M. Solow (comps.): *The consequences of economic rhetoric*, Cambridge, Cambridge University Press.
FRASER, N. (1989): *Unruly practices: Power, discourse, and gender in contemporary social theory*, Minneapolis, Minn., U. S. A., University of Minnesota Press.
GOETZ, A. M. (1990): "Local heroes, local despots: Exploring fieldworker discretion in implementing gender-redistributive, development policy" Texto presentado a la *Development Studies Association Conference*, Glasgow.
GRAMSCI, A. (1971): *Selections from prison notebooks*, Londres, Lawrence and Wishart.
GUNAWARDENA, A. N. (1989): "Bitter harvest: Transformation of Women's roles in the sugar economy of Sri Lanka", Tesis doctoral, Departamento de Antropología, University of California at Los Angeles, California, U. S. A.
GUYER, J. I. (1981): "Household and community in African studies", *African Studies Review* 24 (2/3), pp. 87-137.

GUYER, J. I. (1997): "Endowments and assets: The anthropology of wealth and the economics of intrahousehold allocation", en L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.): *Intrahousehold resource allocation in developing countries: Methods, models, and policy*, Baltimore, Md., U. S. A., Johns Hopkins University Press (en prensa).

GUYER, J. I., Y P. PETERS (1987): "Introduction. Special issue on Conceptualizing the household: Issues of theory and policy in Africa", *Development and Change* 18 (2), pp. 197-213.

GUYER, J. I., Y P. E. PETERS (comps.) (1987): "Conceptualizing the household: Issues of theory and policy in Africa", *Development and Change* 18 (2) (Número Especial).

HADDAD, L., J. HODDINOTT Y H. ALDERMAN (comps.) (1994): *Intrahousehold resource allocation: An overview*, World Bank Policy Research Working Paper 1255, Washington, D. C., Banco Mundial.

HADDAD, L., J. HODDINOTT Y H. ALDERMAN (1997): "Introduction: The scope of intrahousehold resource allocation issues", en Haddad, L., J. Hoddinott y H. Alderman (comps.): *Intrahousehold resource allocation: Policy issues and research methods*, Baltimore, Md., U. S. A., Johns Hopkins University Press para el International Food Policy Research Institute (en prensa).

HARRISS, O. (1981): "Households as natural units", en K. Young; C. Wolkowitz y R. McCullagh (comps.): *Of marriage and the market: Women's subordination in international perspective*, Londres, CSE Books.

HART, G. (1993): "Gender and houseold dynamincs: Recent theories and their implications", en M. G. Quibria (comp.): *Critical issues in Asian Development*, Bangkok, Asian Development Bank y Nueva York, Oxford University Press.

HIRSCHMAN, A. O. (1970): *Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and states*, Cambridge, Mass., U. S. A., Harvard University Press.

HODDINOTT, J. (1991): "Household economics and the economics of households", Primera versión presentada a la *Conference on Intrahousehold Resource Allocation*, International Food Policy Research Institute/ World Bank, Washington, D. C., del 12 al 14 de Febrero.

HODDINOTT, J., H. Alderman y L. Haddad (1997): "Testing competing models of intrahousehold allocation", en L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.) *Intrahousehold resource allocation in developing countries: Methods, models, and policy*, Baltimore, Md., U. S. A., Johns Hopkins University press, (en prensa).

HOSSAIN, M. (1988): "Credit for women: A review of special credit programs in Bangladesh", Borrador, Bangladesh Institute for Development Studies, Dhaka.

IDS BULLETIN (1991): "Researching the household: Methodological and empirical issues", 22 (1), (número especial).

ISLAM, R. (1986): "Nonfarm employment in rural Asia: Issues and evidence", en R. T. Shand (comp.): *Off-farm employment in the development of rural Asia*, Vol. 1, Canberra, Australian National University.

JANSEN, E. G. (1983*): Rural Bangladesh: Competition for scarce resources*, Oslo, Norwegian University Press.

JONES, C. (1983): "The mobilization of women's labor for cash crop productions: A game theoretic approach", *American Journal of Agricultural Economics* 65 (5), pp. 1049- 1054.

KABEER, N. (1991): "Cultural dopes or rational fools? Women and labor supply in the Bangladesh garment industry", Borrador, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, Reino Unido.

KANBUR, R. y L. Haddad (1994): "Are better off households more unequal or less unequal?", *Oxford Economic Papers* 46 (3), pp. 445-458.

KATZ, E. G. (1992): "Intrahousehold resource allocation in the Guatemala Central Highlands: The impact of nontraditional agricultural exports", Ph.D. diss., University of Wisconsin, Madison, Wis., U. S. A..

KATZ, E. G. (1996): "Intrahousehold economics: Neoclassical synthesis or feminist-institutional challenge?", Department of Economics, Barnard College, Nueva York, Mimeo.

KHAN, S. (1983): "Spiritual healing and wichcraft among the Hassan Zai of Kenar Sharif", Tesis de Master, Departamento de Antropología, Quaid-I-Azam University, Islamabad.

KOLENDA, P. (1987): *Regional differences in family structures in India*, Jaipur, Rawat Publications.

KOOPMAN, J. (1991): "Agricultural household models and African agricultural households: Can the data be squeezed into a unitary household model?, *Review of Radical Political Economics* 23 (3-4), pp. 148-173.

LINDHOLM, C. (1982): *Generosity and jealousy: The Swat Pukhtun of northern Pakistan*, Nueva York, Columbia University Press.

LIPTON, M. (1983): *Labour and productivity*, World Bank Staff Working Paper 616, Washington, D. C., World Bank.

LUCAS, R. E. B. Y O. STARK (1985): "Motivations to remit: Evidence from Botswana", *Journal of Political Economy* 93 (5), pp. 901-918.

LUNDBERG, S. Y R. A. POLLAK (1993): "Separate spheres bargaining and the marriage market", *Journal of Political Economy* 101 (6), pp. 988-1010.

LUSCHINSKY, M. S. (1962): "The life of women in a village of North India: A study of roles and status", Tesis doctoral, Department of Anthropology, Cornell University, Ithaca, N. Y., U. S. A.

MACKINNON, C. A. (1989*): Towards a feminist theory of the state*, Cambridge, Mass., U. S. A., Harvard University Press.

MAHER, V. (1984): "Possession and dispossession: Maternity and mortality in Morocco", en H. Medick y D. W. Sabean (comp.): *Interest and emotion: Essays on the study of family and kinship*, Cambridge, Cambridge University Press.

MANDELBAUM, D. G. (1988): *Women's seclusion and men's honor: Sex roles in North India, Bangladesh, and Pakistan*, Tucson, Ariz., U. S. A., University of Arizona Press.

MANSER, M., Y M. BROWN (1980): "Marriage and household decisionmaking: A bargaining approach". *International Economic Review* 21 (1): pp. 31-44.

MCELROY, M. B. (1990): "The empirical content of Nash-bargained household behavior", *Journal of Human resources* 25 (4), pp. 559-583.

McElroy, M. B. (1997): "The policy implications of family bargaining and marriage markets", en L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.): *Intrahousehold resource allocation in developing countries: Methods, models, and policy*, Baltimore, Md., U. S. A., Johns Hopkins University Press, (en prensa).

McKean, M. (1992): "Management of traditional common lands (Iriaichi) in Japan", en D. W. Bromley (comp.): *Making the commons work: Theory, practice, and policy*, San Francisco, Calif., U. S. A., Institute of Contemporary Studies Press.

Mencher, J. (1988): "Women's work and poverty: Contribution to household maintenance in two regions of South India", en D. Dwyer y J. Bruce (comps.): *A home divided: Women and income in the Third World*, Stanford, Calif., U. S. A., Stanford University Press.

Moore, H. L. (1991): "Households and gender relations: The modeling of the economy", Borrador, Department of Anthropology, London School of Economics, Londres.

Nash, J. (1950): "The bargaining problem", *Econometrica* 18 (Abril), pp. 155-162.

Nash, J. F. (1953): "Two-person cooperative games", *Econometrica* 21 (1), pp. 128-140.

Nath, J. N. (1984): "Dynamics of socioeconomic change and the role and status of women in Natunpur: Case study of a Bangladesh village". Tesis doctoral, Department of Sociology, Unviersity of Dakha, Dhaka.

Nelson, J. A. (1994) "I, thou, and them: Capabilities, altruism, and norms in the economics of marriage", AEA Papers and Proceedings, *American Economic Review* 84 (2), pp. 126-131.

Ong, A. (1983): "Global industries and Malay peasants in Peninsular Malaysia and industrialization", en J. Nash y M. P. F. Kelly (comps.): *Women, men, and the international division of labor*, Albany, N. Y., U. S. A., SUNY Press.

Ostrom, E. (1990): *Governing the commons*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ott, N. (1995): "Fertility and division of work in the family: A game theoretic model of household decisions", en E. Kupier y J. Sap (comps.): *Out of the margin: Feminist perspectives on economics*, Londres y Nueva York, Routledge.

Papanek, H. (1990): "To each less than she needs, from each, more than she can do: Allocations, entitlements, and value", en I. Tinker (comp.): *Persistent inequalities*, Nueva York, Oxford University Press.

Pastner, C. M. (1974): "Accommodations to Purdah: The Female perspective", *Journal of Marriage and the Family* (mayo), pp. 408-414.

Quisumbing, A. R. (1994): *Improving women's agricultural productivity as farmers and workers*, Education and Social Policy Discussion Paper 37, Washington, D. C., World Bank.

Rahman, R. I. (1986): *Impact of Grameen Bank on the situation of poor rural women*, Working Paper nº 1, Grameen Bank Evaluation Project, Dhaka, Bangladesh Institute of Development Studies.

Raj, B. y B. G. Prasad (1971): "A study of rural aged persons in social profile", *Indian Journal of Social Work* 32, pp. 155- 162.

Ram, K. (1989): "The ideology of feminity and women's work in a fishing community in South India", en H. Afshar y B. Agarwal (comps.): *Women, poverty, and ideology in Asia: Contradictory pressures, uneasy resolutions*, Londres, Macmillan Press.

RISSEEUW, C. (1988): *The fish don't talk about the water: Gender transformation, power, and assistance among women in Sri Lanka*, Leiden, E. J. Brill.

ROLDAN, M. (1988): "Renegotiating the marital contract: Intrahousehold patterns of money allocation and women's subordination among domestic outworkers in Mexico City", en D. Dwyer y J. Bruce (comps.): *A home divided: Women and income in Third World*, Stanford, Calif., U. S. A., Stanford University Press.

ROSE, K. (1992): *Where women are leaders: the SEWA movement in India*, Londres, Zed Books, y Delhi, Vistaar Publications.

ROSS, A. D. (1961): *The Hindu family in its urban setting*, Toronto, Ontario, Canada, Toronto University Press.

ROY, R. Y S. DEWAN (1988): *Hidden hands, unheard voices: Women in Indian agriculture*. A documentary film, Communications Unit, Jamia Milia Islamia, University, Delhi.

RYAN, J. G. Y R. D. GHODAKE (1980): "Labor market behavior in rural villages of South India: Effects of season, sex, and socioeconomic status", *Progress Report of the Economic Program*, Indian Crop Research Institute for Semi-Arid Tropics, Andhra Pradesh, India.

SANYAL, B. (1991): "Antagonistic cooperation: A case study of nongovernmental organizations, government and donors' relationships in income-generating projects in Bangladesh", *World Development* 19 (10), pp. 1367-79.

SCOTT, J. C. (1976): *The moral economy of the peasant: Rebellion and subsistence in southeast Asia*, New Haven, Conn., U. S. A., Yale University Press.

SCOTT, J. C. (1985): *Weapons of the weak: Everyday forms of peasant resistance*, New Haven, Conn., U. S. A., Yale University Press.

SEIZ, J. (1991): "The bargaining approach and feminist methodology", *Review of Radical Political Economics* (Primavera).

SEN, A. K. (1981) *Poverty and famines: An essay on entitlement and deprivation*, Delhi, Oxford University Press.

SEN, A. K. (1982): "Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory", en *Choice, welfare, and measurement*, Oxford, Basil Blackwell.

SEN, A. K. (1983): "Economics and the family", *Asian Development Review* 1, pp. 14-26.

SEN, A. K. (1990): "Gender and cooperative conflicts", en I. Tinker (comp.): *Persistent inequalities: Women and world development*, Nueva York, Oxford University Press.

SHAH, A. M. (1973): *The household dimension of the family in India, Nueva Delhi*, Orient Longman.

SHAHEED, F. (1989): "Purdah and poverty in Pakistan", en H. Afshar y B. Agarwal (comps.): *Women, poverty, and ideology in Asia: Contradictory pressures, uneasy resolutions*, Londres, Macmillan Press.

SHARMA, M. L., y T. M. Dak (comps.) (1987): *Aging in India: Challenge for the society*, Nueva Delhi, Ajanta Publishers.

SHARMA, S. P. (1973): "Marriage among the Jats and the Thakurs of North India: Some comparisons", *Contributions to Indian Sociology* 7, pp. 81-103.

SHARMA, U. (1980): *Woman, work, and property in North-West India*, Londres y Nueva York, Tavistock Publications.

'SMITH, ADAM' (1972): *Supermoney*, Nueva York, Random House.

STARK, O. (1995): *Altruism and beyond: an economic analysis of transfers and exchanges within families and groups*, Cambridge, Cambridge University Press.

STRAUSS, J., Y D. THOMAS (1995): "Human resources: Empirical models of household and family decisions", en J. Behrman y T. N. Srinivasan (comps.*): Handbook of development economics*, Vol. III, Amsterdam, Elsevier Science.

THOMAS, D. (1990): "Intrahousehold resource allocation: An inferential approach", *Journal of Human Resources* 25 (4), pp. 635-664.

ULPH, D. (1988): *A general noncooperative Nash model of household consumption behavior*, Working Paper, Bristol, Reino Unido, University of Bristol, Department of Economics.

VAUGHAN, M. (1987): *The story of an African famine: Gender and Famine in twentieth century Malawi*, Cambridge, Cambridge University Press.

WATTS, M. (1983): *Silent violence: Food, famine, and peasantry in northern Nigeria*, Berkeley, Calif., U. S. A., University of California Press.

WHITE, S. (1992): *Arguing with the crocodile: Class and gender in rural Bangladesh*, London, Zed Books.

WORLD DEVELOPMENT (1995): "Gender, adjustment, and macroeconomics", Número especial 23 (11).

WOOLEY, F. (1988*): A noncooperative model of family decision making*, TIDI Working Paper 125, Londres, London School of Economics.

ZELIZER, V. A. (1994): "The creation of domestic currencies", AEA Papers and Proceedings, *American Economic Review* 84 (2), pp. 238-242.